KIRSCHNER

HAYAT OKULU

Manipulasyondan Korunmanın Yolları





ARITAN YAYINEVİ

KIRSCHNER
HAYAT OKULU

Josef Kirschner

Manipulasyondan Korunmanın Yolları

Çeviren:
Aydın Arıtan

ARITAN YAYINEVİ
Biçki Yurdu Sokak No: 1/3
34410 Cağaloğlu - İstanbul
Tel: 526 17 75 Fax: 511 07 05

Kitabın Özgün Adı :*So wehrt man sich gegen Manipulation*

Dizgi ve Ofset Hazırlığı : *Arıtan Yayınevi*

1. Baskı : *Şubat 1994, İstanbul*

Baskı : *Yön Matbaası*

Kapak Tasarımı : *Aydın Arıtan*

İÇİNDEKİLER

ÇEVİRENİN ÖNSÖZÜ

Josef Kirschner'in kitapları ülkemizde ilgiyle karşılandı. Çağın toplumsal düzenini ve onun içinde bunalan insanı, değişik bir bakış açısıyla ele alan Kirschner'in bütün eserlerini, sırayla sizlere sunmaya devam ediyoruz.

Elinizdeki kitap, Kirschner'in kendi düşüncelerini pratikte nasıl gerçekleştirmek gerektiğini öğrettiği seminer çalışmalardan ikincisidir. Hayat Okulu adını verdiğimiz ve dört kitaptan oluşan bu dizinin ilk kitabı: "Hayatınızı Planlayın, Hayalleriniz Gerçek Olsun" idi, "Manipulasyondan Korunmanın Yolları" adını taşıyan bu kitabın da, özellikle "Manipulasyon, Ama Nasıl?" adlı kitabı beğenerek okuyanların ilgisini çekeceğini sanıyoruz.

Kirschner'in kitabında ele aldığı toplum Batı tipidir ve kapitalist bir yapıya sahiptir. Düşünce biçimi de, bu toplumsal düzenin izlerini taşır ve o türlü bir insan anlayışını ortaya koyar.

Kirschner kitabında şu temel konuyu işliyor: "Kimsenin kimseye faydası dokunmaz."

Bizim, bu konuda bazı eklemek istediğimiz noktalar var:

"Size, sizden çok hiç kimsenin faydası dokunmaz" sözü, gerçekten de doğru. Ama bu söze değişik bakış açıları ile bakmak ve onu

farklı farklı yorumlamak mümkün.

Dünya gözü ile, yani bilinen, alıştığımız ve üç boyutlulukla kısıtlı bir bakış açısından bakarsak, insan gerçekten de yalnız ve yeryüzüne atılmış bir halde bulunuyor. Her ne kadar ana- babası, daha sonra dostları, eşi ve çocukları gibi çok yakın ve ayrılıp, kopamadığı insanlarla yakın işbirliğine ve dostluklara girişse de, eninde sonunda yalnız ve tek kalmaya mahkûm. Hiç kimse onun içini, sorunlarını ve ihtiyaçlarını da, onun kadar bilemiyor. Ve yaşamak, hayatını sürdürmek zorunda. İnsan olmanın kaderi ve zorunluluğu bu. Hayatın tatlı, ölümün acı gelmesi ve yok olmaktan korku gibi teşvik edici öğeler olmasa, bu meşakkatli dünya sürecine kimse dayanmak istemezdi. Ve insan, hayatını devam ettirebilmek için, diğer (ve kendinden fiziksel olarak ayrı bulunan) varlıklar ve dünya ile mücadele etmek, bir rekabet içine girmek, gerekirse onları öldürmek durumunda. Eğer durum böyleyse (ve ilk bakışta da öyle gözüküyor), kimsenin kimseye bir faydasının olmaması normal, çünkü herkes birinin rakibi ve düşmanı.

Olaya bir de dinî açıdan bakalım: Dünya insanı için getirilmesi nedeniyle, aynı kartezyen ve ayrıştırmacı izleri doğal olarak taşısa da dinler, insanları birbirleriyle dayanışmaya itmeye çalışırlar. Ve onlara; görünen, bilinen bu dünyanın ardında ya da ötesinde, başka

gerçeklik biçimlerinin de bulunduğundan söz ederek, bazı ipuçlarını vermeye çalışırlar. Bir ilâhi düzenden ve bir bütünsellikten söz ederler. Bu gerçeklere ulaşılabilmesi için de, bir takım uygulamaları, törenleri ve ritüelleri öngörürler. İnsanların görüp, bilip, duyup, sezebildikleri gerçekliğin, yani üç boyutlu biçimiyle algıladıkları "şey"lerin "herşey" olmadığı konusundaki ilk belirtiler, böylece ortaya çıkmıştır. Dinî yaklaşım, tekniğin ve bilimin yetersiz olduğu dönemlerde, insanlara "gerçek evrensel oluşum" konusunda ilk verileri getirmiş ve ilk uyarılarda bulunmuştur. Bu bakış açısında da, insan tek başına ve yalnızdır. Sonuçta hesabı yine o ve tek olarak verecektir. Ama o ilkel anlayıştan daha farklı bir biçimde, artık bütün insanların birbirlerinin rakibi değil, kardeşleri oldukları tezi ortaya atılmıştır. Düşman ve rakip olmak yerine, dost ve kardeş olmak anlayışının ağırlık kazanması böyle olmuştur.

Çeşitli felsefî akımlar ve spritüel görüşler de, dünya insanını ele almaları nedeniyle, üç boyutlu, tek bir yönde ilerleyen lineer bir zaman ve mekân anlayışı çerçevesi içinde kalmışlar, görüşlerini bu doğrultuda geliştirmişlerdir. Onlar kendilerine artık bazı bilimsel bulguları da katmış ve düşüncelerini bilimsel kanıtlarla doğrulamak imkânını elde etmişlerdir. Newton mekaniği, Euklid geometrisi ve Descartes'in ayrıştırmacı (kartezyen) dü-

şünce biçimi, çağa damgasını vurmuştur. Zaman ve mekânı değişmez birer büyüklük olarak alan bu 20. yüzyıl düşüncesi içinde insan, yine tek, birbirinden ayrı ve kopuk olma durumunu sürdürmüştür. Kardeş olduğunu bilmesine rağmen, buna pek de dikkat etmemiş ve bilimsel buluşlarının gururu içinde, yalnızlığının felsefesini yapmaya çalışmıştır.

Ama yeni çağı hazırlayan düşüncelerin ilk tohumları da, o yıllarda ve 1905'lerde atılmaya başlandı. İzafiyet Teorisi ve Kuantum Fiziği, insanlara çok farklı şeylerden söz edince, şaşıranların sayısı hızla arttı. Ama bir çok insan, kendi olağan algı sınırlarını aşan bu gerçeklere gözlerini yummaya ve sırtlarını çevirmeye devam ettiler. Çünkü bu, hem kavranılması zor olan bir şeydi, hem de somut günlük hayatlarında "gözle görülür" bir değişiklik oluşturmuyordu. Işık hızının yüksekliği nedeniyle bize durağan gibi gelen bu dünyanın, aslında sürekli hareket halinde olan ve kıpır kıpır oynaşıp, duran atomaltı parçacıklardan meydana gelmesi ve zaman ile mekânın sabit büyüklükler olmayıp, kişiye ve hızına göre farklılaşmaları, yani üç boyutun aşılması, o bildik dar dünyası içinde yaşayan sıradan insana yalnızca hayret veriyordu. Ama bu bilgilerin günlük yaşantılarına nasıl yansıyacağı konusunda pek bir fikirleri yoktu. İşte tüm bu bilimsel verilerin vardıkları bir sonuç var: Evren, birbirinden ayrı, bağım-

sız, kopuk ve tek tek birimlerden oluşmaz. O, birbirinden ayrılamayan ve adeta görünmez iplerle içten birbirine bağlanmış bir bütünlüktür. Onun içinde yer alan her bir birim ve her öğe (değişik ortamlarda faklı biçimler ve suretler alsalar bile) birdir ve aynıdır. Dünyanın üç boyutlu gerçekliği, dev bir gerçeklik spektrumunun dar bir kesiti ve kısa bir anıdır: Ve bütün insanlar birbirinden ayrı, tek ve yalnız değildirler. Dost, kardeş, arkadaş ve eş de değildirler. Onların hepsi; tek, bir ve aynıdırlar. Rakip ya da düşman olmaları mümkün değildir. Nitekim bir bedenin hücrelerinin hepsi, tek bir beden için çalışırlar. Birbirleriyle çatışmaları ya da bozulmaları, içinde yaşadıkları o bedenin hastalanması ve ölmesi anlamına gelir. Fiziksel bedenin dar ve kısıtlı algı alanı aşıldığında, bütün evrenin tek bir nabız gibi attığını, zamanın ve mekânın bile izafî olduğunu, herşeyin tek bir bütünlük halinde bulunduğunu görmek mümkün olabiliyor.

Kısaca, kimsenin aslında kimseye faydasının dokunmaması, içinde yaşanılan şu dünyasal gerçekliğin ilkel bir bölümüdür. Ama artık insanlık bu aşamanın üzerine çıkmaya ve bütünsel gerçeklik anlayışına göre hareket etmeye yöneliyor. Çünkü hem "daralan zaman", hem gelişmişlik derecesi ve hem de içlerindeki özlem bu doğrultuda.

İstanbul, Şubat 1994 *Aydın Arıtan*

Sevgili Okuyucular,

Çevremizdeki insanlarla olan ilişkilerimiz içerisinde, saldırı ve savunma gibi kavramları kullanmamız, size ilk anda ters ya da abartılmış gibi gelebilir. Çünkü daha çocukluğumuzdan itibaren bize, diğer insanlara karşı dostça ve yardıma hazır bir biçimde davranmamız gerektiği öğretilmiştir. Kendimizden önce, diğerlerinin iyiliğini istememiz gerektiği ve amirlerimize (üstlerimize) karşı da saygıda kusur etmemek zorunda olduğumuz yolunda eğitilmişizdir.

Eğer siz, bu güne kadar bu ilkeler doğrultusunda başarılı ve mutlu olarak hayatınızı sürdürmüşseniz, Hayat Okulu dizimizin bu kitabı, sizin için yararlı olamayacak demektir.

Ama sürekli olarak başkaları tarafından kullanılmaktan, manipule edilmekten ve engellenmekten şikayetçi iseniz, bu kitapta sizin işinize yarayacak ve bu olumsuz etkilere karşı neler yapabileceğinizi gösterecek ipuçları bulabilirsiniz.

Çevremizin bizim üzerimizde oluşturduğu manipulatif, yani yönlendirici etkilerden kurtulmak derken, şu gerçekleri gözönünde bulundurmamız gerekir:

- Reklamlar bizi, bol bol övülen ve yücel-

tilen şeyleri satın almaya yöneltirler. Hatta çoğu kez, ihtiyacımız olmadığı halde, sırf reklamların etkisiyle, bir çok şeyi satın alırız.

• Eğer iş arkadaşlarımızdan daha iyi bir mevkiye gelirsek ya da onlardan daha çok para kazanır bir duruma geçersek, onların bizi kıskanmaları doğaldır. Bu nedenle, her an bizi oradan iteleyip, kendileri o pozisyona geçmek için çaba gösterirler.

• Evli çiftler arasında, birbirlerini sevseler ve çok iyi anlaşsalar bile, her zaman bir rekabet ve çekişme vardır. İlişkilerinde daha güçlü bir pozisyona geçmek ya da çocuklar tarafından daha fazla sevilmek için, birbirleriyle adeta iki rakip gibi çekişirler. Bu çekişme, her zaman açık ve aşikâr olmaz, çoğu kez de gizlice sürer, gider.

• İşyerindeki amirlerimiz ya da bizi yöneten kişiler, zaman zaman bizi çeşitli biçimlerde korkutarak, kendi saygın pozisyonlarını güçlendirmek ve gururlarını okşamak ihtiyacını duyarlar.

Bunlar ve benzer diğer saldırılar, artık günlük hayatımızın olağan parçaları haline gelmişlerdir. Eğer bunların farkına varamaz ve kendimizi bunlardan koruyup, sakınacak yöntemleri bilip, uygulamazsak, çevremiz bizi kendi istediği biçimde ve doğrultuda yönlendirir ve etkisi altına alır.

Hayat Okulu dizisinin bu kitabında sizlere, dış çevrenin manipulatif etkilerine karşı koyabilmek için kullanabileceğiniz teknikleri ve stratejileri anlatmaya çalışacağız. Her bir bölümü bitirdikçe, bu konuda biraz daha güçlendiğinizi ve kendinizi koruma ve geliştirme konusunda ilerlediğinizi farkedeceksiniz.

Bu kitaptan en iyi biçimde yararlanabilmeniz için bir kaç tavsiye

Elinizde tuttuğunuz bu kitap, bir okuma kitabı olmaktan çok, sizi pratik uygulamalara yöneltecek olan bir el kitabı ya da bir idman kılavuzudur.

Kitabı yalnızca okumakla yetinmeyin. Onu uygulamaya geçirin, anlatılanları deneyerek, bu konudaki yeteneklerinizi geliştirin ve dış dünya ile nasıl başa çıkabileceğiniz konusunda kendinize olan güveninizi arttırmaya çalışın.

Bu çalışmada, kendinizin öğretmeni olmak zorundasınız.

Kendinize sorular sorun ya da olayların içine girin ve başarı derecenizi kontrol edin. Yaptığınız hatalardan, yolunuzu ve yönteminizi düzeltmek ve geliştirmekte faydalanmayı bilin.

Kendinizi geliştirmeyi üç adımda planlayın:

1. Adım: Yapabileceklerinizin neler olduğu konusunda, yani kendi kapasiteniz hakkında bir fikriniz olsun.

2. Adım: Ne istediğinizi kesinlikle belirleyin ve kendinizi bu hedef ile özdeşleştirin.

3. Adım: Ulaşmak istediğiniz şeyle ilgili alıştırma ve idman yapın. Bu çalışmalar sonucunda, istediğiniz şeyin, kendi normal davranışınızın bir bölümü haline gelmesine gayret gösterin.

Bütün bu çalışmaların başarıya ulaşıp, ulaşamamasının, doğru bir planlama yapmanıza ve kendi kendinizi ne kadar kontrol edebildiğinize bağlı kaldığını da hiç unutmayın. Bu nedenle, kendi "çalışma defteri"nize, bu planları ve sizin de bunlara ne kadar uyabileceğinizi not etmeniz, yararlı olacaktır. Bu kitabı okuduğunuz ve bu çalışmaları yürüttüğünüz sürece, bütün olup, bitenleri bu deftere not etmeniz, vazgeçilmez bir kural ve alışkanlık haline gelmelidir.

Düşünce, istek, plan, bilgi ve başarılarınızı yazılı olarak tesbit etmenin çeşitli faydaları vardır:

• Yazdığınız bir şeyi, artık unutmazsınız.

• Yazma eylemi, size üzerinde çalıştığınız konuyu derinlemesine ele alma, inceleme ve değerlendirme fırsatını verir. Oysa yalnızca düşüncenizden geçirdiğiniz bir konuyu, böylesine detaylı bir biçimde incelemeniz mümkün olmaz.

• Yazılı olarak tesbit edilmiş ve kâğıda

geçirilmiş olan istek, amaç ve planlar, daha sonra onlardan vazgeçilmesini zorlaştıran bir etken halini alırlar. Çünkü bizler genellikle, heyecan ve duygu dolu anlarda vardığımız kararlardan ya da isteklerden, o an geçtikten sonra vazgeçme eğilimine gireriz. Ya da o olaya, ilk andakine oranla çok daha zayıf bir biçimde sarılırız yatkın bulunuruz. Çünkü böyle durumlarda mücadele etmek yerine, rahatlık duygusu ağır basar.

Ama eğer yapmak istediklerimizi, bunun bizim için neden önemli olduğunu ve o hedefe ulaşmak için nasıl davranmak zorunda kaldığımızı, "çalışma defteri"mize yazmışsak, bir sonraki gün ya da olayın heyecanı azaldıktan sonra bile, ondan vazgeçmemiz o kadar kolay olmaz.

Davranışlarımız konusunda böylesi notlar tutmak ve bunları muntazam bir biçimde deftere kaydetmek, bize ayrıca zor anlarda bir yol gösterici bulmak imkânını da hazırlar. Cesarete ya da bazı teşviklere ihtiyaç duyduğumuzda, en kolay ulaşıp, danışabileceğimiz kaynak, kendi "çalışma defteri"mizdir.

Bu defteri her zaman okuyup, yeni uyarılar alabilir ve oradaki düşüncelerinizi de geliştirebilirsiniz.

Çalışma defteri ve yazılı olarak kendinizi sürekli bir denetim altında tutmak, sizin kendinizden başka bir eğiticiye gerek duymanıza

engel olur. Yani kendi kendinizin öğretmeni olma fırsatını ele geçirebilirsiniz. Böylelikle, bir çok insanın üstlerinin, amirlerinin ve büyüklerinin baskıları ve yönlendirmeleri altında yaşamalarından farklı olarak, kendi hayatınızı dilediğinizce biçimlendirme şansına da kavuşursunuz. Böylece, bilinen kurallara uymak, kesin tarihlere bağlı kalmak ve rekabet içinde, hayat pastasından pay kapmaya çalışmak gibi dış baskılardan kendinizi korumanız da, mümkün bir hale gelir.

Kitabımız sizi, herhangi bir şeye zorlamamaktadır. Yalnızca, sizi devam etmeye teşvik ederek, elde edeceğiniz başarıları göstermek ve böylece sizin bir yandan kendinizi geliştirirken, diğer yandan da bütün bu yapılanlardan haz almanızı sağlamak amacını taşımaktadır.

Belki de, size anlatacağımız yöntem sayesinde, kendinizle daha çok ve daha yakından ilgilenmeye başlayacak ve hayatınızı daha planlı olarak belirlemek, sonra da bu plana uygun yaşamak konusunda istek duyacaksınız. Böylece, size gerekli olan motivasyonu ve gelecek vizyonunu, başkalarının sizin adınıza ve kendi arzuladıkları biçimde belirlemeleri yerine, artık kendiniz tesbit eder hale geleceksiniz. Buna ulaşmak için de kendinizi kontrol altında tutmanız ve disipline etmeniz, yani önce planlarınızı yazmanız, sonra da bunlara uygun olarak yaşamaya dikkat et-

meniz yetecektir.

Unutmayın, sürekli olarak başkalarının baskıları ve manipulatif yönlendirmeleri altında yaşamaktansa, kendi istekleriniz doğrultusunda davranmak, her zaman daha iyidir. Ve bu konudaki en önemli yardımcınız ise, "çalışma defteri"nizdir.

1. Ders

Dünyanın, sizin iyiliğinizi isteyen, sevgi dolu ve dost insanlardan oluştuğu konusundaki saçma inançtan vazgeçin

Evet, herkes en iyiyi ister, ama yalnızca kendisi için

Çevrenizin sizin üzerinizdeki manipulatif etkilerinden kurtulabilmenin ve onlara karşı savunma tedbirleri hazırlayabilmenin ilk şartı, dış çevreniz ile ilgili yanlış inanışlara ve hayallere bir son vermektir.

Birçok kişi, çevresi ya da yakın olduğu kimi insanlar tarafından manipule edildiklerini bilmelerine ya da hissetmelerine rağmen, bir türlü bunu kabullenip, itiraf etmeyi başaramazlar. Bazen de gerçekle karşı karşıya gelmekten korktukları için, bu davranışa binbir türlü gerekçeler bulmaya çalışırlar.

Direkt olarak: "X beni kullanıyor ve istediği biçimde yönlendiriyor. Bu, acı da olsa bir gerçek ve benim de bunu kabul etmem gerekiyor" demek yerine, çoğu kez: "Evet, X beni kullanıyor, bunu biliyorum. Ama o aslında kötü niyeti olmayan, iyi bir insan. Bu nedenle onu ve bu davranışını anlayışla karşılamalıyım" şeklinde bir ifade kullanırlar.

Bu, kendi kendine yalan söyleme ve yine kendi kendini aldatmadan başka birşey değildir ve böyle davranmak, o kişileri sürekli olarak bir takım zorlukların ve sorunların içine atar.

Diğer insanlarla olan ilişkilerimizde zaman zaman bunalıp: "Artık buna dayanmam mümkün değil. Bana bunu yapmasına izin vermeyeceğim. Ama ne yazık ki, ona "hayır" diyemeyecek kadar zayıfım, kendimde bu cesareti bulamıyorum " diye isyan ettiğimiz çok olur. Sanırım bu türlü durumlar, sizlerin de başına gelmiştir.

Bu çelişkiyi aşabilmek için, iki adımlı bir davranış planlamak size yarar sağlayabilir.

• Bir karar alın ve bu kararınıza sıkıca sarılarak, ondan vazgeçmeyin. Bu karar, gelecekte nasıl davranmanız gerektiği konusunda olursa, daha iyi olur.

• Kararınızı gerçekleştirme yolunda, küçük adımlarla ilerlemeye başlayın. Büyük hayaller, aynı büyüklükte hayal kırıklıklarına yol açar. Oysa her küçük adımda elde edeceğiniz başarı, size devam etme konusunda önemli bir moral verecektir.

İşe ilk olarak en yakın çevrenizden ve hergün ilişkide olduğunuz insanlardan başlayın.

Onlarla olan ilişkileriniz konusunda ken-

dinizi aldatmaktan vazgeçin ve gerçek durumları bütün açıklığı ile ortaya koyun.

Kabul etmeniz gereken ilk gerçek, her insanın (bu kişi, en yakınınız ve en sevdiğiniz kişi bile olsa) diğerlerini kendi istek ve çıkarları doğrultusunda etkilemek arzusu ile dolu olduğudur. Eğer siz buna karşı koymazsanız, durum gerektirdiğinde, sizin zarar görmeniz pahasına bile olsa, karşı taraf isteklerini gerçekleştirme konusunda hiç bir taviz vermeye yanaşmaz.

Belki de, başkaları tarafından sürekli olarak manipule edilmek, sizi pek rahatsız etmiyordur. Bu durumda, kendinizi her an ve her kararda, sınırsızca başkalarının kullanımına sunmak ve manipulasyon oyunundaki rakiplerinizin ellerine terketmek, sizin seçiminiz olacaktır.

Ama böylesi bir "kadere" razı gelmek istemiyorsanız, hemen elinize "çalışma defteri"nizi alın ve ilk sayfanın üzerine:

" Karşımdaki insan benden ne istiyor? "

Sorusunu yazın ve bu konuyu her türlü önyargıdan uzak olarak incelemeye başlayın.

Aklınıza ilk önce: "Beni etkilemek ve kendi çıkarları doğrultusunda kullanmak isteyen o "kötü" insanlar nerede? " sorusunun gelme-

si normaldir.

Olaya böyle bakacak olursanız, aradığınız o "kötü" insanları hiç bir zaman bulamazsınız. Çünkü birbirimizi kullanmak ve etkilemek isteği, her insanda vardır ve hayatta kalabilmek temel arzusu nedeniyle doğal olan bu eğilimi, "kötü" birşey olarak görmemek gerekir.

Ancak bu doğal davranış biçiminin sınırları ve dozajı aşıldığında, engellenmesi doğru olur. Bunun için de, kendimizi manipulasyondan korumanın ve savunmanın yollarını bilmemizin önemi büyüktür.

Bizim asıl aşmamız gereken düşünce; insanların temelde iyi oldukları ve birbirlerine her zaman sevgi dolu ve onların iyiliğini isteyecek biçimde davrandıkları inancıdır. Çünkü insanlar çoğu kez, olmaları gerektiği gibi değil de, kendi menfaatlerini öne alan bir biçimde düşünür ve öyle de davranırlar.

Bu konuyu daha bir açıklığa kavuşturabilmek için, kendinize şu soruları sorun ve bunların cevaplarını da cesaretle vermekten çekinmeyin:

- Çevremdeki insanlar, bana karşı gerçekten de iyi mi davranıyorlar?

- Beni kullanmak isteyen bir kimse var mı?

- Yaşantım bir barış havası içinde mi ge-

çiyor, yoksa hemen hergün kendimi kabul ettirebilmek ve kişiliğimi gerçekleştirebilmek için savaşmak zorunda mı kalıyorum?

• Çevremle kendi özgürlüğümü kazanabilmek, saygı görmek ve kendimi kabul ettirmek için verdiğim bu savaşta, bana benden başka bir yardımcı var mı?

Bu sorulara kaçamak cevaplar vermeyin. Gerçeği kendinize itiraf etmekten de çekinmeyin. Kendi kendinizle başbaşa bulunduğunuzu, bunu kendiniz için yaptığınızı ve yine bir tek kendinize karşı sorumlu olduğunuzu, hiç aklınızdan çıkarmayın. Bu konuda kimseye, hatta en yakın arkadaşlarınıza, dostlarınıza ve eşinize bile bir hesap vermek zorunda değilsiniz.

Bu nedenle hayatın gerçeklerine, onların olmasını istediğiniz biçimde değil, oldukları gibi bakmasını, görmesini ve onları böyle kabul etmesini bilin.

Yukarıdaki dört temel soruya, bu açıdan bakarak gerçekçi ve cesaretli cevaplar verin. Çünkü çevrenin bizim üzerimizdeki manipulatif baskılarından korunup, kurtulabilmenin tek yolu, olaylara gerçekçi ve doğru bir bakış açısıyla yaklaşabilmekten geçer.

Yani sizi, kimin, hangi amaçla ve ne yönde manipule etmek istediğini doğru olarak tesbit etmeniz ve bunu (bazen acı da olsa)

kabullenmeniz, başarının ilk şartıdır.

Eğer bu sorulara gerçekçi cevaplar vermişseniz, sizi manipule etmek isteyenler konusunda bir fikriniz oluşmuş demektir. O halde şimdi yeniden:

"Karşımdaki insan benden ne istiyor?" sorusu ile ilgilenmeye başlayabilirsiniz.

En baştan başlayın. Belki size sevimsiz geldiği için yıllardır gizlediğiniz ve hasıraltı ettiğiniz gerçeklerin, kararlı bir biçimde üzerine gitmekten çekinmeyin ve bunları yazılı olarak tesbit edin.

Önce bir isim listesi yapın. Günlük hayatınız içinde karşılaştığınız ve ilişkide olduğunuz kişilerin adlarını altalta sıralayın. Bu arada onlarla ilgili notlar alabilmek için, aralarında yeterince mesafe bırakın ve hiç bir ismi de atlamamaya gayret edin.

Bir örnek verelim:

• Kocam. (Benden ne istiyor? Ona nasıl ve hangi yönlerden yararlı oluyorum? Benim sayemde elde ettiği avantajlar neler?)

Unutmayın, bunları düşünür ve yazarken şüphe, önyargı ya da yıkıcı etkilerde bulunmak gibi bir amaç taşımamalısınız. İstenilen, yalnızca gerçekleri ve olabildiğince açık olarak kaydetmekten başka birşey değildir.

Burada sıralayacağınız noktalar, sizin

çevrenizle olan ilişkinizde gözünüzden kaçırdığınız bazı gerçeklerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Çünkü belki de ilk kez, olaylara değişik ve hiç de alışık olmadığınız bir açıdan bakmaktasınız: Onun için, hiç tanıma fırsatını bulamadığınız bir çok gerçeğin ortaya çıkmasına şaşırmamak gerekir.

Listenizi uzatın:

- Karım
- Çocuğum
- Patronum
- Arkadaşım A
- Arkadaşım B
- Yanımda çalışanlar
- Doktorum
- Komşularımız
- Kayınvalidem
- Annem ve babam

Aklınıza gelen ve ilişkide olduğunuz herkesi bu listeye eklemelisiniz.

Daha sonra tek tek, bu kişilerin sizden neler istediklerini yazın. Sizden ne gibi yararlar sağlayabileceklerini ve bunları kendi çıkarları doğrultusunda nasıl kullanabileceklerini de not edin.

Birinci dersinizin ilk alıştırması, bundan ibarettir.

Bu çalışmayı yapmakla, çevrenizdeki insanların sizle olan ilişkileri konusunda yeni bakış açıları kazanacaksınız. Onların sizden neler istedikleri ve buna ulaşmak için hangi yolları denedikleri de böylece daha net olarak ortaya çıkacak.

Çünkü, çevremizin bizle olan ilişkilerini gerçekçi bir gözle değerlendiremeden, kendimizi bu etkilerden koruma yönünde bir çaba içine giremeyiz.

Sanırım artık bu 1. dersin amacı hakkında bir fikriniz olmuştur.

Buna katılıyor musunuz?

Eğer olayların böyle, yani anlattığımız biçimde gerçekleştiği konusunda içinizde bir şüphe uyanıyorsa, bu şüphenizi bastırmaya çalışmayın.

Çünkü burada amacımız, size bazı şeyleri zorla kabul ettirmeye çalışmak değildir. Arzumuz, sizin kendi düşüncelerinizi değişik bir perspektife oturtmanızı ve böylece hayata kendi bakış açınız ile bakmanızı sağlama yönünde, sizi teşvik etmektir.

Bu çalışma sırasında yapmamanız gereken en önemli şey, kendinize itiraf etmekten çekindiğiniz gerçeklerin üzerini örtmeye gay-

ret etmektir.

• Çocuğunuz bile sizi, kendi çıkarları doğrultusunda manipule edip, etkilemeye çalışabilir.

• En yakın dostlarınız, hatta eşiniz bile sizi manipulatif bir oyunun merkezi haline getirebilirler.

Yakın çevremizden, en uzağa, kısaca her türlü insan, davranışlarını hayallere bağladığı sürece, hayal kırıklığına uğraması kaçınılmaz olur. Çünkü gerçekler çoğu kez, beklentilerin aksine acıdır ve de gözlerimizi kapatıp, başımızı kuma gömmekle, onlardan kaçamayız. Bu nedenle gerçekleri görmeye ve onları kabul etmeye hazırlıklı olmamız gerekir.

Hayat Okulu seminerleri sırasında, kendisinden çevresinde ilişkide olduğu insanların bir listesini yapmasını istediğimiz bir üye, iki günlük bir çalışma sonucunda 32 isimli bir liste oluşturup, onlarla ilgili fikirlerini de kâğıda dökünce, şu sözleri söylemişti: "Nasıl ferahladığımı anlatamam. Hayatımda ilk kez, çevremdeki insanları gerçek yüzleri ile görmek imkânına kavuştum. Yıllardır kendime itiraf edemediğim bazı gerçekleri ortaya koyunca, üzerimden büyük bir yük kalkmış gibi oldu."

1. dersle ilgili olarak gözden ırak tutulmaması gereken bir diğer konu da, hergün düzenli olarak bu işe zaman ayırmak ve bu

konu üzerinde çalışmaktır. Haftada bir kere, iki saat boyunca bu dersle ilgilenmek yerine, hergün kendinize onbeşer dakikanızı ayırmanız daha iyi olur.

Belki, zihninizin bir bölümü, bu listeyi yapmakla elinize ne geçeceğini size sorar ve sizi bu anlamsız işten vazgeçirmeye çalışır. Kendinizi bu tembel ve rahatı arayan "vesveseler"den kurtarın ve çalışmaya başlayın.

"Daha sonra başlarım", "buna ne gerek var ki, ben çevremdeki insanlardan memnunum " ya da "eşimin beni kullandığını ve kendi manipulatif arzularının bir nesnesi olarak değerlendirdiğini düşünmek, evliliğimizi zedeleyen bir faktör gibime geliyor, bu yüzden bu türlü düşünceler içine girmek istemiyorum" gibi gerekçeler ileri sürerek, yan çizmeyin.

Belki, bu çalışmaya başlayıp da, çevrenizdeki insanların bir listesini yaptıktan sonra, o güne kadar hiç de dikkatinizi çekmeyen bazı gerçeklerin farkına varırsınız. Size imkânsız gibi gözüken bazı gerçekler, bir anda gözünüzün önüne dikilebilir. Ama bunun tek bir şartı vardır; o da insanları kendi istediğiniz ya da onların size görünmek istedikleri biçimde değil de, gerçekten oldukları gibi görmeyi başarmaktır.

Listenizi yaparken bazı şüphelere kapılırsanız ya da aklınıza takılan şeyler olursa, çalışmaya devam etmeden önce, birinci bölümü

sakince, yeniden bir gözden geçirin ve bir kez daha okuyun.

Şimdi size, 1. dersin uygulama çalışmasında başarılar diliyoruz.

Unutmayın, yaptığınız liste ve aldığınız notlar sizi tatmin edene kadar üzerinde çalışın ve bu bölümü huzur içinde sorunsuzca bitirmeden, diğer bölümlere geçmeyin. Bu durumu doğrulayan sözleriniz ya da düşünceleriniz, sanırız: "Bazı gerçekleri şimdi daha iyi anladım" veya "çevremdeki insanlarla ilgili olarak yaptığım bu liste ve bu çözümlemeler beni oldukça rahatlattı. Gerçeğin üzerini örtmek için şimdiye kadar nasıl uğraştığımı ve ne türlü bahaneler bulduğumu görmek beni hem şaşırttı, hem de ferahlamama yol açtı" biçiminde olacaktır. Böyle düşünmeye başlamanız, kitabın size yararlı olacağını ve sizin bir değişime hazır olduğunuzu gösterir.

Hatırlatırız, cevaplamanız gereken soru şöyleydi: "Karşımdaki insan benden ne istiyor?"

2. Ders

Başkalarının sizi manipule etmekte kullandıkları yöntemleri tanıyın

Ancak bunları tanıdıktan sonra, onlara karşı kendinizi korumak ve savunmak konularında neler yapabileceğinize karar verebilirsiniz

İkinci derse başlayabilmek için, birinci derste size önermiş olduğumuz bazı şartları yerine getirmiş olmanız gerekmektedir. Bunları üç nokta altında toplamak mümkündür:

1. Çevrenizde hep sizin iyiliğinizi isteyen ve size karşı dostça davranan insanların bulunduğu hayalinden vazgeçmiş olmalısınız.

2. Her insanın, bir diğerini kendi çıkarları doğrultusunda etkilemeye çalıştığını ve bunun insan yapısının içinde yer alan, normal bir davranış olduğunu kabullenmiş olmanız gerekir.

3. Birlikte yaşadığınız ve çalıştığınız insanların bir listesini hazırlamıştınız. Herhalde onların sizden ne istedikleri konusunda da, gerekli notları bu listeye eklemişsinizdir.

Böylece sanırız olaylara ve çevrenizdeki insanlara bakarken, artık eskisindendaha değişik bir bakış açısına sahip oldunuz. Artık:

• Çocuğunuzun sizi kullanmak istemesini,

• Karınızın sizden birşeyler isteyeceği zaman size karşı iyi davranmasını ya da

• Kocanızın bazı işlerden kaçınabilmek için, durduk yere kavga çıkarmasını daha doğal ve anlayışla değerlendirebildiğinize inanıyoruz.

Yeni bakış açınız sonucunda elde ettiğiniz bilgileri "çalışma defteri"nize yazdınız. Ama notlarınızda bazı eksiklikler ve yanlış değerlendirmeler bulunabilir. Bazı kimselerle ilgili aklınıza yazacak hiç bir şey gelmemiş, ya da bazı kişilerin sizi kullanabilecekleri düşüncesi bile sizi rahatsız etmiş ve içinizden onunla ilgili birşey yazmak gelmemiş olabilir.

Ama eğer bu konuya ciddi olarak eğildiyseniz ve kişilerle ilgili ilişkilerinizi gerçekçi bir biçimde ele aldıysanız, mutlaka o ana kadar dikkatinizi çekmemiş olan bazı yeni öğelere rastlamışsınızdır.

Burada dikkat etmeniz gereken nokta, sizin çevrenize bakışınızı etkileyen faktörlerin ve düşünce biçimlerinin neler olduğunu tesbit etmenizdir. Çevrenizdeki insanların değil sizi düşünmek, sizin zararınıza bile olsa, kendi çıkarlarını öne aldıklarını görmek, sizi üzelilir, ama gerçeğin gözünün içine bakmaktan korkmayın. Çünkü korkmak, size hiçbir

şey kazandırmayacaktır.

Çevreniz hakkında, herhangi bir aldatmacaya yer vermeyen realist bir görüş geliştirebilmeniz, sizin atacağınız en önemli adımdır.

Bunu yaptıktan sonra sıra, çevrenin bizleri manipule etmek için kullandığı yöntemleri incelemeye geliyor. Şimdi bu beş yöntemi ardarda ele alalım:

1. Gafil Avlama Yöntemi

Kimi zaman bir kimse size gelerek, o işin hemen yerine getirilmesi gerektiği konusunda sizi ikna etmeye çalışır. Aslında amacı, acelecilik maskesi altında sizi etkileyip, kendi arzuladığı doğrultuda davranmanızı sağlamaktır.

Konu çok acele ve önemli olduğu için de, sizden çabuk bir karar vermeniz istenir. Eğer bu kararı hemen vermezseniz, bir takım avantajları yitireceğiniz ya da önemli zararlara uğrayacağınız da söylenir.

Hepimiz böyle bir durumla karşılaşmışızdır. Çevremizdeki insanlardan bazıları, kendi yanlış kararları ve davranışları sonucunda, içinden çıkılamayacak bir durumla karşılaşırlar ve bizden yardım isterler. İyi de, bu yanlış kararı alırken, bizlere danışmak, bu gibi

kişilerin nedense hiç akıllarına gelmez. Ama başları sıkıştığında, bizden bir fedakârlık yapmamız ve kendilerine yardım etmemiz için talepte bulunurlar.

Ve de durum çok acil ve çok sıkışıktır. Aslında bu acil oluş, onların sorunudur ama, bizi bu yönde sıkıştırmayı da ihmal etmezler.

Buna başka türlü bir örnek olarak, mağazalarda rastladığımız: "Yetişen alıyor. Bu fiyattan, elimizdeki mallar yettiğince alabilirsiniz, acele edin" türünden sloganları gösterebiliriz.

Bu yöntemin inceliği, bizi zamansal yönden sıkıştırarak, düşünmek ve o malı denemek ya da yardıma karar vermek fırsatını vermemesinde gizlidir. Sakince o olayın ya da ürünün üzerinde düşünme fırsatımız olmaz. Oysa bu fırsatı bulabilsek, o ürünün pek de öyle anlatıldığı gibi olmadığını ya da bizden yardım talep eden kişinin durumunun, anlattığından daha farklı olduğunu anlayabiliriz. Bunu bilenler ve bu taktiği uygulayanlar, bizi o anda cevaplanacak şu soru ile baş başa bırakmayı çok iyi başarırlar: "Ya şimdi, ya hiç bir zaman."

2. Sorumluluk Yükleme Yöntemi

Bir kişinin halledemediği ya da tek başına

halletmek istemediği bir sorun olduğunu varsayalım. Böyle bir durumda, manipulatif bir taktik uygulayan bir kimse, bizi de bir sorumluluk altına sokarak, olayın içine çekmek isteyebilir.

Olay yalnızca kendisi için bir önem taşımakla beraber, sanki o olay bizim için de çok önemliymiş gibi davranarak, bizi etkileyebilir.

• "İyi insan taktiği" bunlardan bir tanesidir. Rakiplerimizin bize şöyle söyleyerek, etki altına almaya çalıştıkları durumlarla belki siz de karşılaşmışsınızdır: "Senin iyi bir insan olduğunu biliyorum. Başkalarını güç durumda bırakmayı da sevmezsin. Hele senden yardım isteyen birini reddedeceğini hiç sanmam."

• "Dayanışma taktiği" de bir başka örnektir. Rakibiniz sizin üzerinizde etkili olabilmek için, aslında hepimizin aynı geminin yolcusu ve birbirimize muhtaç olduğumuzu vurgulayabilir. Kötü günde yardımlaşmamız gerektiğini ve aynı durumun gelecekte bizim başımıza da gelebileceğini anlatarak, tezini güçlendirmesi de mümkündür. O halde, karşılıklı yardımlaşma içinde bulunmamız gerektiğine göre de, bizden kendi sorunu için bir çare ya da bir çözüm isteyebilir.

Bu yöntemin diğer başka varyasyonlarına da rastlanılabilir. Buradaki temel yaklaşım,

başkalarının sizi kendi sorunlarının içine çekmek istemeleridir.

Böylelikle siz, hiç de yüklenmek zorunda olmadığınız bazı sorumlulukları üstlenerek, o kişinin manipulatif etki alanına girmiş ve onun sorununu çözmeye mecbur kalmış olursunuz.

Bu türlü durumlara karışmak, daha da olumsuz bazı sonuçlar doğurabilir. İş bittikten sonra, rakibiniz sizi suçlayıp, ona gerektiğince yardım etmediğinizi, o yüzden de işlerin arzulanan biçimde gelişmediğini ileri sürebilir. Yani hem iyilik ve fedakârlık yapmış, hem de ona yaranamamış olursunuz. İşte bütün bunlara katlanmak zorunda kalmamak için, daha baştan manipulatif etkilere maruz kalmamak ve kendinizi korumaya almak gerekmektedir.

3. Otorite Uygulama Yöntemi

Bu yöntemde, sizden daha yetkili olan ya da kendini daha üstün durumdaymış gibi gösteren bir kimse, bu durumunu sizi etkileyip, sindirmek için kullanabilir.

Bir baba çocuğuna: "Karşılık vermeden, sana söylediğimi yapacaksın. Çünkü hem ben senden daha tecrübeliyim, hem de senin babanım" derse, bu yolla, otoritesini onu diledi-

ğince manipule etmek için kullanmış olur.

Doktor size: "Hastalığınıza karşı, size yazdığım ilaçları kullanmanız gerekiyor, yoksa iyileşemezsiniz" derse, onun konusunda otorite olma konumu nedeniyle, söylediklerini hemen uygulamaya gayret edersiniz. Ama bunun sonucunda, iyileşmeniz yüzde yüz garanti edilemez. Burada doktor, ünvanının ona verdiği otoriteyi uygulamıştır. Çünkü onun sizle daha fazla kaybedecek zamanı yoktur ve sizde sözlerinin gerçeği gösterdiği inancını uyandırabilmek için de, rolünü iyi oynamak zorundadır.

4. Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi

Bir şeyin sürekli olarak tekrarlanması, o şeye (ya da fikre) giderek inandırıcılık özelliği kazandırır. Bu şeyin birden çok kişi tarafından tekrarlanması ise, inandırıcılığını oldukça güçlendirir.

Belli bir zaman dilimi içinde beş ayrı kişi gelip de size: "Bu sorunu senden başka çözecek kimse yok. En iyisi sensin. Onun için bu görevden kaçamazsın" derlerse, bu fikre inanmanız daha kolay olur. Aynı şeyi tek bir kişinin tekrar tekrar söylemesi yerine, değişik kişilerin dile getirmesi, insanlar üzerinde daha etkili olmaktadır. Bu yöntem çerçeve-

sinde en çok uygulanan taktiklerden birisi de: "Herkes bunu böyle yapıyor, senin tek başına başka türlü davranman doğru olmaz" şeklinde dile getirilen yaklaşımdır.

5. Karşılaştırma Yöntemi

Gurur ve kişiliğimize olan düşkünlük, bizi çoğu kez başkalarının manipulatif amaçları doğrultusunda kullanılmaya iter.

Bu durumu iyi bilen bir rakip, bizi başka birisiyle karşılaştırır ve bunu incelikle uygulayarak, bizim diğer kişiden daha iyi ve daha üstün olduğumuzu ortaya koyar. Sonra da bizim gururlanmamızdan yararlanarak, bizi kendi istediği yönde bir karar almaya yöneltir.

Bir büroda şefin, çalışanlardan birisine: "Elimde biraz çaba ve zaman gerektiren bir iş var. Ama eğer size zor gelecekse, bunu arkadaşınıza vereyim" demesi ya da "arkadaşınızdan daha iyisiniz, biraz daha gayret gösterirseniz, onun üzerinde bir pozisyona geçebilirsiniz" diye uyarıda bulunması, o elemanı gerektiğinden fazla bir çaba içine sokmaya yetecektir. Ama bu fazla çalışma, yalnızca şefin işine yarayacak ve o eleman kendisi için değil de, onun yararı için çaba göstermiş olacaktır.

* * *

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız bu beş yöntem, çevremizdeki insanların bizi diledikleri gibi yönlendirmekte kullandıkları en yaygın manipulasyon taktikleridir. Ama bizler de zaman zaman bu yöntemlerden herhangi birini, diğer insanları etkilemek için kullanabiliriz.

Çalışmamızın bu aşamasında, bu yöntemleri tanımak ve uygulanış örneklerini incelemekle yetineceğiz.

Onları tanımak ve incelemek, bizim gelecekte manipule edilme isteklerine karşı kendimizi savunabilmemizin temel şartlarıdır. Böylelikle:

• Dıştan gelen tepkilere karşı daha uyanık bir hale geliriz:

• Kompleks ve önyargılardan arınmış oluruz.

• Yakınımızdaki kişilerin davranışlarının ardında yatan gerçek nedenleri sezebilecek bir duruma ulaşırız.

Bu nedenle, manipulasyon oyununun beş ana yöntemini iyice bir gözden geçirmeniz gerekir. Bunu yalnızca düşüncelerde yapmak yetmez, defterinize yazarak üzerinde çalışmanız daha iyi olur.

Beş yöntemi yeniden ve altalta defterinize yazın:

1. Gafil Avlama Yöntemi
2. Sorumluluk Yükleme Yöntemi
3. Otorite Uygulama Yöntemi
4. Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi
5. Karşılaştırma Yöntemi

Başka bir sayfaya ise, ilişkide olduğunuz ve birinci derste "karşımdaki insan benden ne istiyor?" sorusuyla ilgili olarak adı geçen insanların bir listesini yeniden yazın. Ondan sonra yönelteceğiniz soru, şu şekilde olmalıdır:

"Kim, hangi yöntemi uyguluyor?"

Düşüncenizi ilişkide olduğunuz insanlar üzerinde yoğunlaştırın. Kimin, sizden istediklerini elde edebilmek için, manipulasyona başvurduğunu birinci derste tesbit etmiştiniz. Şimdi de, bunların sizi etkileyebilmek için, hangi yöntemi uyguladıklarını düşünün ve adlarının yanına kaydedin.

Bunu bir oyun haline bile getirebilirsiniz. Her insana bir yöntem yakıştırın. Haftalar ve aylar öncesine kadar giderek, sizi "kimin ve hangi yöntemi kullanarak" etkilemeye çalıştığını hatırlamaya gayret edin.

Bu yolla, anlattığımız yöntemlerin günlük

hayatınızın içinde nasıl kullanıldığını daha iyi farkedebileceksiniz. Birçok insan farkında olmadan manipulasyonu uygulamaktadır, ama bunu bilinçli olarak yapanlar ancak satıcılar ve medyanın profesyonelleridir.

Manipulatif yöntemler üzerinde düşünüp, onların arasındaki ilişkileri incelemekle, bu konu üzerindeki dikkatinizi ve bilginizi de geliştirmiş olursunuz. Artık size manipulatif bir baskı uygulanmak istendiğinde, onun derhal farkına varabilirsiniz.

Manipulasyondan korunma yolunda atacağınız adımların ilki de, işte bu bilgilenme ile gerçekleşir.

Bu nedenle, çevrenizin sizin üzerinizde oluşturduğu manipulatif etkiler konusunda kendinizi geliştirmenizde ve bu alanda "idmanlı" olmanızda yarar vardır. Zaman geçirmeden işe koyulun ve elde ettiğiniz sonuçları "çalışma defteri"nize kaydedin.

Daha sonra hangi kişiye, hangi yöntemin uygun düştüğünü belirleyin. O kişilerin sizi etkilemek ve yönlendirmek için, nasıl akıllıca taktikler uyguladıklarını yeniden hatırlamaya çalışın. Vardığınız sonuçları ve gözlemleri, kısa notlar halinde defterinize yazın.

Bir süre sonra, başkalarının gizli amaçlarını farketmenin ve bunu engelleyebilmenin ne denli zevkli bir oyun olduğunu görecek ve bundan hoşlanmaya başlayacaksınız. Aynı

zamanda bu yolla, kendinize olan güveninizin de arttığını farkedeceksiniz.

Artık çaresiz ve zavallı bir biçimde, dış dünyanın ve çevrenizdeki insanların manipulatif girişimlerinin kurbanı olmaktan kurtulabileceksiniz demektir. Şimdi siz de oyuna katılabilir, kendinizi koruyabilir ve hatta başkalarını manipule etmek konusunda harekete bile geçebilirsiniz.

Size, bu yeni oyununuzda başarılar dileriz.

3. Ders

Artık çevrenizdeki insanların nasıl manipulatif bir biçimde davrandığını görüp, hissedebiliyorsunuz. Şimdi sıra bunu uygulamaya dökmeye geldi

Buradaki en önemli sorun; diğer insanları değerlendirirken, hangi esaslara göre hareket ettiğinizdir. Çevrenizdeki hangi kişileri, öyle görmek istediğiniz için, gerçekten dostunuzmuş gibi değerlendiriyorsunuz? Oysa onların arasında da sizi, tıpkı diğerleri gibi manipule etmek isteyenler bulunabilir

Bir önceki dersimizin konusu: "Birlikte yaşadığınız insanlardan hangileri, sizden istediklerini alabilmek ve sizi yönlendirebilmek için, hangi manipulasyon yöntemini kullanıyorlar?" şeklindeydi.

Bu konuyu tam olarak inceleyip, ortaya koydunuz mu, yoksa bunları açıkça not etmek, pek de içinizden gelmedi mi?

Evet, haklısınız. Yıllardır birlikte ve yanyana yaşadığınız insanları, onların olumsuz yönlerini öne alarak incelemek ve ortaya koymaya çalışmak, size ilk anda güç gelecektir.

Bir gün önce sevdiğimiz bir dost olarak

değerlendirdiğimiz bir insanı, ertesi gün hiç de öyle olmadığını belirten bir bakış açısı ile ele almak hem zordur, hem de insana bir utanç bile verebilir.

Nitekim hayatımızdaki bir çok davranışın gerisinde, iki temel öğe gizlidir. Davranışlarımızı genellikle şu iki kritere göre ayarlamaya dikkat ederiz:

- Karşımızdakini nasıl birisi olarak görmek istiyorsak ve
- Onun bizi nasıl değerlendirmesini arzu ediyorsak.

Belki de hiç istemediğimiz ve kişiliğimize ters düşen bazı davranışları bile, hep bu nedenle, yani olduğumuzdan daha iyi ve daha üstün görünmek arzusuyla gerçekleştiririz.

Ama gerçek, bizim arzuladığımız biçimde olmasa bile, insanları onlara yakıştırdığımız kişilikler olarak görmeye devam ederiz. Nitekim, hemen her anne-baba, çocuklarının; iyi, uslu, dostluk yanlısı, uyumlu, itaatkâr ve çalışkan olmalarını ister ve sonra da kendilerini buna inandırırlar.

Çocuklar kendilerine yakıştırılan bu role uymazlarsa, ebeveynleri bu kez de gerçekleri bastırmaya ve çarpıtmaya çalışırlar. Onların aslında tembel, yaramaz, saldırgan, bencil, menfaatçi ve kırıcı olmaları halinde, bu durumu objektif olarak değerlendiren ve kabul

eden anne ve babalar çok azdır.

Tasarlanan ile gerçekleşen arasındaki farka en iyi örnek olan çocuklar, genelde ebeveynlerine ya da öğretmenlerine ve arkadaşlarına, onların istedikleri gibi bir insan oldukları aldatmacasını verirler.

Aslında onların böyle davranmalarının gerçek sebebi, biz insanların hepsinde benzer olan bir duygudan, yani çevremizdeki insanları ve hatta bazen kendinizi bile manipule etmek isteğinden kaynaklanır.

Bizim kendilerini görmek istediğimiz biçimde bize gözükerek, işlerin yolunda gitmesini sağlarlar. Oysa gerçek düşünce ve yüzleri bundan çok farklı olabilir.

Bunu garipsemeyin ve "kötü" bir tutum olarak damgalamayın. Çünkü bu manipulasyon oyunu, insan varolduğundan beri kendini çeşitli biçimlerde ortaya koymuştur. Nitekim hepimiz değişik varyasyonlar (çeşitlemeler) içinde, hergün bu oyuna katılırız.

Ancak bu doğal oyunun içinde, doğal olmayan bir yan vardır. Çünkü bir kazananın ve bir de kaybedenin olacağı bu ikili oyunda, herkes olabildiğince çok kazanmak ve olabildiğince az kaybetmek telaşı içindedir. Bu nedenle, oyunun nasıl kazanılacağı konusundaki kuralları, yöntemleri ve teknikleri bilmek, bize bu konuda büyük bir avantaj sağlar.

Şimdi yeniden, çevremizde bulunan (çocuklarımız, ailelerimiz, arkadaş ve dostlarımız gibi) bütün insanları, gerçek yüzleri ile ve oldukları gibi görmek konusuna geliyoruz. Aman dikkat edin ve işe kendi duygularınızı katıp, onların yalnızca görmek istediğiniz yanlarını görmek engeline takılmayın.

Böyle gerçekçi bir biçimde davranmak, bakın bize neler kazandıracak:

1. Çevremizdeki insanların davranışlarının ardında yatan sebepleri incelemek ve onları gerçek yüzleri ile görmek, bizim kendi davranışlarımızı anlamamız ve kendimizi de çözümlememiz konusunda bize çok yardımcı o-lur.

2. Diğer insanlarla olan ilişkilerimizde önyargısız ve beklentisiz bir davranış içine girmek, pek çok konuda bize fayda sağlar. Tartışmalar biter, onlarla aramızda dürüst bir dostluk doğar. Kimle ve nasıl bir insanla karşı karşıya olduğumuzu biliriz, bu sebeple de bir çok hayal kırıklıkları ve karşılıklı birbirini yıpratmalar, ortadan kalkmış olur. Ne başkasının bizi, ne de bizim kendi kendimizi aldatmamıza ve manipule etmemize de gerek kalmaz.

Aslında birbirini aldatma ve etkileme çabalarını, olumsuz bir tavır ya da kötü bir niyet olarak ele almamak daha doğru olur. Çünkü herkesin kendi çıkarını öne alması (tabii

belli sınırlar, içinde) ya da kendini korumak istemesi, insanlara özgüdür ve hayatta kalma içgüdüsünün bir uzantısı olarak belirir.

Anlattıklarımızı bir örnek üzerinde inceleyelim:

Onüç-ondört yaşlarındaki bir çocuk, bir gün dışarıda arkadaşları ile oynamak için gizlice evden çıkarken, annesi onu görür ve "ev ödevini yaptın mı?" diye sorar. Çocuk bu soruya ne "evet" ve ne de "hayır" der ve hiç bir şey söylemeden evden çıkar. Başka bir günde de, yine tam bir cevap vermeden: "Birazcık hava almak istiyorum. Bütün gün oturmaktan sıkıldım, şimdi gelirim" diyerek, kapıyı çeker ve gider, artık bunu bir alışkanlık haline getirmiştir.

Gelin bu olaydaki durumları, detaylı bir biçimde inceleyelim:

• Çocuk annesini oyalamaktadır. Anne, çocuğu hakkında iyimser bir kanaate sahip olduğu için, sorduğu soru üzerinde ısrar etmemektedir. Ev ödevi yapılmadan kalmıştır ve çocuk, kendi isteği doğrultusunda evden çıkmaktadır. Çocuk annesinin iyi niyetini bilmekte ve bir takım bahaneler ileri sürerek, onu etkilemenin kolay olduğunu da farketmektedir. Böylece annenin zayıf tarafı, çocuk tarafından kendi yararı ya da keyfi için kullanılmış olmaktadır.

• Çocuk anneyi manipule etmekte ve an-

ne de buna karşı direnmemektedir. Tam tersine, böyle iyi niyetli ve özverili davranmakla çocuğu, bir takım bahanelerin ve gerekçelerin ardına sığınarak, gerçekten kaçmaya, yani sıkıcı ev ödevini yapmamaya teşvik etmektedir.

• Bunun sonucunda çocuk okulda, başarısız notlar alabilir ve bu başarısızlık karneye kadar yansıyabilir.

Anne günün birinde bu fedakâr ve iyimser tavrının sonuçlarını pişmanlıkla karşılayabilir. Okuldaki başarısızlığı için çocuğu azarladığında, çocuk eski alışkanlığı ile bu duruma bir takım bahaneler bulur ve giderek annesine karşı kızgınlıkla dolar. Bazı durumlarda ise, ikisi birlik olarak, suçu okula ya da öğretmenlere atarlar.

Ama bütün bunlar, durumun gerçekliğini değiştirmez. Çocuk okulda başarısız olmuştur ve bunun sebeplerinden önemli bir tanesi de, annenin çocuğun kendisini manipule etmesine (iyi niyeti dolayısı ile) izin vermesinden ve ders çalışmaktan kaçınmasına göz yummasından kaynaklanmıştır.

Çünkü anne, çocuğunun dış gerçekliğin sert yüzüyle karşılaşmasının onda oluşturacağı zorlukları önlemeye çalışmış ve onun acı çekmesini istemediği için de, her istediğini anlayışla karşılamıştır.

Bundan kendisinin bir faydası olmuş mu-

dur? Hayır. Tam tersine, sonuçta kızan ve üzülen kendisi olmuştur.

Peki manipule eden kişi olan çocuk bu işten ne denli kazançlı çıkmıştır? Onun da pek bir kazancı olmamıştır. Evet, belki ders çalışmayarak, rahatı seçmiştir, ama sonuç olarak o da, hem okulda başarısız olmuş, hem de annesinden azar işitmek zorunda kalmıştır.

Buradan şu sonucu çıkarabiliriz: Yetiştirme ve eğitimin en iyi biçimi, manipulasyon oyununun farkına daha en baştan varıp, bunun uygulanmasına engel olmakla sağlanabilir.

Bu kuralı tavizsiz olarak uygulamak ve hem çevremize, hem de en yakınımız olan çocuklarımıza karşı aynı titizlikle davranmak iyi bir eğitimin temel taşıdır.

Örnekteki anne eğer daha başta, çocuk dersini bırakıp da, oynamak için dışarıya çıkarken: "Dur bakalım. Öyle yarım ağızla cevap verip de, nereye gidiyorsun? Dersini yaptın mı, yapmadın mı, bana açıkça söyle. Eğer yapmadıysan, dışarıya çıkamayacağını da biliyorsun, sanırım" şeklinde bir tepki göstermiş olsaydı, bunca sıkıntı, gerginlik, sinirlenme, üzüntü ve tartışmaya da hiç bir gerek kalmamış olacaktı. Yani, olayın gelişme biçimini önceden görüp, tedbiri de ona göre ve gerçekçi bir anlayışla almak, sıkıntılı ve tatsız olayların önüne geçmenin en iyi yoludur.

Bu olay da bize göstermektedir ki, manipulasyon oyunu, hemen hergün, günlük hayatımızın en basit olaylarının bile içine girmiştir ve çoğu insanî ilişkinin temeli olmak durumundadır. Çok çeşitli biçim ve varyasyonda ortaya çıkan manipulatif davranış, en yakınlarımız olan eşimiz ve çocuğumuzdan, işyerindeki arkadaşlarımız ve amirlerimize kadar uzanır. Ama kendisini en belirgin olarak, her türlü alış-verişlerde ve bir kimseyi, bir şeye inandırıp, ikna etmek sırasında gösterir.

Manipulasyonu tanımak ve anlamak, sizi diğer insanlara karşı hem daha güçlü ve hem de daha anlayışlı kılar. Onların davranışlarını çözümlemek ve niçin ya da hangi amaçla bu türlü davrandıklarını (belki onlardan bile daha iyi) bilmek, boş tartışmaları ve acıları önlediği gibi, sizi daha üstün bir konuma getirir.

Eğer geçen dersin gereklerini tam olarak yerine getirmişseniz, "çalışma defteri"nizı alın ve oraya yazmış olduklarınızı, şimdi bir kere daha gözden geçirin.

Yeni öğrendiğiniz şeylerin ışığında, aynı konuyu, yani "birlikte yaşadığım ve çevremde yer alan insanlar benden istediklerini elde edebilmek için, hangi manipulasyon yöntemini uyguluyorlar?" sorusunu bir kez daha düşünmenizi istiyorum.

Lütfen bunu hemen yapın ve aklınıza gelenleri de zaman geçirmeden defterinize kaydedin.

* * *

Bu konunun üzerinde böyle ciddiyetle ve uzun süreli olarak durmamızın nedeni, genellikle insanların bu noktada takılıp, kalmaları yüzündendir. Eğer çevrenizdeki ilişkileri tam anlamıyla ve gerçekçi olarak kavrayamazsanız, bundan sonraki bütün dersler ve çalışmalar sırasında, kendi kendinizi aldatmaya ve manipule etmeye devam edebilirsiniz.

Bizler genellikle bir kitabı, bazı konularını anlayamasak ve yazılanlar da aklımıza yatmasa bile, okumaya devam etmeye alışmışızdır. Böyle bir durumda, o ana kadar anlamadığımız şeyleri ilerleyen sayfalarda daha iyi kavrayacağımıza inanırız.

Ama elinizde tuttuğunuz Hayat Okulu dizimizin bu kitabı, aşamalar halinde yapılanmıştır. Her bölümü tam olarak anlayıp, o bölümün gereklerini yerine getirmeden, bir sonraki derse atlamak, sizin kitaptan edineceğiniz faydaların azalmasına yol açacaktır.

Kitabı yapısındaki plana uygun olarak okuduğunuzda ise, şu faydaları elde edersiniz.

• Geçen konuyu pratik uygulamaları içinde ele alıp, öğrendiklerinizi ya da düşündüklerinizi yazılı olarak tesbit ettiğiniz için, ondan sonraki konuyu anlamanız daha kolay olur.

• Böyle davranmakla, konuyu daha iyi anlamanızın yanı sıra, onunla özdeşleşme şansınız da artar. Yani, öğrendiklerinizi gerçek hayata uygulama ve başarılı olma yolundaki ihtimaller yükselir.

• Her başarı yaşantısı, size ayrı bir haz verir ve çalışmaya devam etmeniz yolunda sizi teşvik eder.

Böylelikle bu konudaki çalışmalarınız için, kendi kendinizi motive etme ve yaptığınız işten mutlu olarak, güç bulma gibi, iki avantaj elde etmiş olursunuz.

Bu çok önemli bir noktadır. Eğer siz kendinizi motive edip, istekle direnmezseniz, başka hiç kimse, sizi kendi yararınız doğrultusunda çalışmaya motive edemez. Çünkü (sizden başka) hiç kimse, sizin isteklerinizi ve yararınızı, kendilerininkinin önüne almaz. Ayrıca sizin dış çevreden gelecek olan manipulatif yönlendirmelere karşı kendinizi güçlendirmeniz ve savunmaya geçmeniz de, kimsenin işine gelmeyecektir. Kısaca, size sizden başka kimsenin faydası dokunmaz. Bunu hiç aklınızdan çıkarmayın.

Bu nedenle, savunma tekniklerini öğren-

me idmanında kendinizle yalnız başınıza kalırsınız. Hiç kimse size akıl verip, baskı yapamaz. Olayı düzenleyen de, uygulayan da, siz olursunuz.

Şimdi, bu üçüncü derste nelerin üzerinde durduğumuzu özetleyelim. Öncelikle, ikinci derste ele aldığımız konudan herhangi bir eksiğin kalıp, kalmadığını gözden geçirdik.

Çünkü insanlarla olan ilişkilerinizde ortaya çıkan manipulatif davranışları olduğu gibi görüp, değerlendirmek yerine, hâlâ bazı bahaneler ve gerekçelerle bu gerçeklerin üzerini örtmeye çalışıyorsanız, anlattıklarımız, size bir fayda sağlamamış demektir. Yani siz, bir türlü çevrenizdeki insanların "manipulatif" davranmayacak kadar saf, temiz ve iyi olduğu fikrinden kendinizi kurtaramamışsınız demektir.

Lütfen şunu iyice anlayın: Bir kimsenin kendi çıkarlarını öne almak istemesi, kötü değil, doğal bir davranıştır. Manipulatif oyun ise, bilerek ya da bilmeyerek değişik an ve yerlerde, hepimizin katıldığı bir hareket biçimidir.

Bu bakış açısı ile ilişkide olduğunuz insanların sizi kendi çıkarları için nasıl ve hangi yöntemi kullanarak manipule etmeye çalıştıklarını yeniden bir düşünün ve bunları (eğer hâlâ yapmamışsanız) defterinize kaydedin.

Bütün bunları tam olarak yaptığınıza inanıyor ve "artık yeterli açıklığa ve kesinliğe ulaştım, bu aşamada yapacak birşey kalmadı" diye düşünüyorsanız, dördüncü derse geçmeye hazırsınız demektir.

4. Ders

Şimdi sıra başkalarının manipulatif girişimlerine karşı, kendinizi nasıl savunacağınız konusundaki çalışmalara geldi. Bu iş için, üç gün boyunca, çevrenizin sizi gafil avlama amacıyla uyguladığı yöntemlere karşı kullanacağınız üç temel kuralı, pratikte denemeniz gerekiyor. Bu üç kural şunlardır:

1. Acele biçimde karar vermeyin

2. Kendi çıkarlarınızı hiç bir zaman ikinci plana atmayın ve onları gözünüzün önünden uzaklaştırmayın

3. Çıkarınızı elde etmek için, hiç gecikmeyin ve her fırsatı anında değerlendirin

Kitabımızın ilk üç dersinde, çevrenizdeki insanların size karşı yönelttikleri manipulatif saldırıların neler olduğunu ve sizin bunlara karşı kendinizi koruyabilmek için nasıl davranmanız gerektiğini incelerken, sanırız birlikte yaşadığınız insanlar hakkında epeyce bilgi sahibi olmuşsunuzdur. Eğer olayları böyle değişik bir açıdan görmek ve kendinize olan güvenin artması, sizi mutlu etmiş ve moral vermişse, bu derse tam olarak hazırsı-

nız demektir.

Dördüncü dersimiz, öğrendiklerinizi günlük hayatın içinde uygulamaya geçirmeye yöneliktir.

Şu ana kadar öğrendiklerinizi, çevrenizde, yani ailenizde, işyerinizde, arkadaşlarınız, komşularınız, yabancı insanlar ve amirlerinize karşı ya da alışveriş yaparken uygulamaya dökmenin sırası gelmiş durumdadır.

Çevrenizdeki insanlarla olan ilişkilerinize daha başka bir gözle bakmak durumunda olduğunuz için, belki de hâlâ : "Bütün bu insanların, beni kendi çıkarları doğrultularında etkilemek istedikleri, yani hepsinin (sevdiklerimizin bile) çıkarcı oldukları ve bu nedenle manipulatif yöntemler kullandıkları doğru mu? Benim onları bu biçimde değerlendirmem ayıp olmasın" diye bir tedirginlik içindesinizdir.

Bu güne kadar tamamıyla inanıp, güvendiğiniz insanlara karşı içinizde böyle bir güvensizlik duymanın, sizi rahatsız etmesi normaldir.

Ama hiç iyi niyetinizin, başka insanlar tarafından ne kadar çok kötüye kullanıldığını ve sizin aleyhinize durumlar doğduğunu düşündünüz mü?

Ya da ne kadar çok hayal kırıklığı ve üzüntü yaşadığınızı? İnsanlara güvenmenizin

ve onların da sizin bu zaafınızdan yararlanmalarının sonucunda kalbinizin kırıldığı olayların sayısı az mıdır?

İzin verin, bu noktanın altını bir kez daha çizelim: İyi niyetli davranmak, sizin diğer insanlarla olan ilişkilerinizi düzeltmek yerine, daima bozmak yönünde bir sonuç yaratır.

Oysa gerçeğin farkına varmak ve onun gözlerinin içine bakabilmek cesareti, önce sizin kendinizle olan ilişkilerinizi düzeltir. Çünkü böylelikle, diğer insanlarla ilişkiye geçerken içinizdeki çekingenlikler ile korkuları atmış olursunuz ve kendinize olan güveniniz de yükselir.

Manipulasyon oyununun kurallarını bilen bir kimsenin, ondan korkması için bir sebebi kalmaz.

İnsanlararası ilişkilerde uygulanan manipulasyonun beş yaygın yöntemini sizlere daha önce aktarmıştık. Hatırlayacağınız gibi, bunlardan birincisi "Gafil Avlama Yöntemi" idi.

Bu yöntemin amacı bizi, üzerinde fazla düşünmeye fırsat bırakmadan, bir konu hakkında karar vermeye ya da oluşan davranışı doğrulamaya zorlamaktır. Karşımızdaki kişi bizi sıkıştırır ve hataya düşmeye zorlar. "Karar vermekte gecikirsen, iş işten geçecek" yaklaşımı ile de bir baskı yaratır. Yani zaman faktörü, burada bir baskı aracı rolünü üstle-

nir.

İş bu kadarla da bitmez. Bizi kendi çıkarı doğrultusunda etkilemek isteyen kişi, bizim karar vermekte gecikmemiz ve zorlanmamız üzerine, kullandığı sözler ya da sergilediği davranışlarla, böylesine apaçık ve yararı belli olan bir konudaki anlayışsızlığımızdan ötürü bizimle alay eder ve gülünç bir duruma düşürmeye çalışır.

Durum öylesine senaryolaştırılır ki; acele ve çabuk karar verenler akıllı, modern ve başarılı, kararını uzun süre düşünenler ise, ahmak, kararsız ve çağdışı olarak yansıtılmaya çalışılır.

Bütün bunların tek bir sebebi vardır: Karşımızdaki insanlar bizi, hızlı ve doğru bir değerlendirme fırsatı bırakmadan düşünmeye ve acele ile karar vermeye zorlarlar. Hemen karar vermenizi ve satış sözleşmesindeki bütün maddeleri okuma zamanı bulamadan imzayı atmanızı isterler. Çünkü amaçları, bizi gafil avlamaktır.

Böyle gafil avlanmamak ve kendi zararınıza sonuçlar doğuracak bir manipulasyon oyununa alet olmamak için, şu üç kurala mutlaka dikkat etmeniz gerekmektedir:

1. Aceleyle karar almak zorunda kalıp, aldatılmaya mahal vermemek için, size sunulan o anlık "avantajlar"dan vazgeçmeyi bilin.

2. Kararınızı verinceye kadar, sizin için neyin doğru ve faydanıza olduğu konusunu hiç aklınızdan çıkarmayın. Ne dostluk, ne de utangaçlık gibi iç ve dış baskıların etkisiyle, bu tutumunuzdan vazgeçmeyin.

3. Kendi avantajınızı elde etmek için bir an bile gecikmeyin. Kendiniz için en iyi olanı istemek, en doğal hakkınızdır. Böyle bir duygu içinde olmaktan dolayı, suçluluk duygusuna kapılmayın. Ayrıca iyi niyetli olmak, her zaman başkalarının çıkarları doğrultusunda kendinizi kullandırmanızı gerekli kılmaz.

İşte bu üç kuralı, öncelikle bundan sonraki ilk üç günde uygulamaya çalışın. Hatta buna, hemen şu andan itibaren de başlayabilirsiniz.

"Çalışma defteri"nize bu kuralları not edin ve onlarla ilgili olarak, aklınıza gelenleri de yazın.

Hayat Okulu seminerlerimize katılan üyelerden birisi, manipulasyondan korunma ile ilgili olan birinci kural üzerine defterine şunları kaydetmişti: "Eğer gafil avlanma korkusu nedeniyle bir avantajdan vazgeçersem, hayatımın belki de en önemli bölümlerini yaşama şansını da yitirir miyim acaba?"

Bu konu üzerinde yaklaşık bir saat boyunca seminere katılan diğer üyelerle konuştuktan sonra ise, defterine şöyle yazması ilginçti: "Aslında yitirdiğim ya da kaçırdığım

çok şey yok hayatta. Benim üzerimde asıl etkili olan, birşeyleri kaçıracağım konusunda duyduğum büyük korku."

Aynı üye defterine, kendince bir gafil avlanma denemesi olarak gördüğü şeyleri de bir liste halinde sıralamıştı. Bunlar arasından en ilgi çekici olanları size aktarmak istiyorum:

• "Yoksa elinizdeki bu fırsatı, bir başkasına mı kaptırmak istiyorsunuz?"

• "Senin hiç onurun yok mu? Bunun sana yapılmasına nasıl razı geliyorsun? Sen ne biçim erkeksin?"

• "Siz beğenmeseniz de, şimdi moda olan şey bunlar. Artık sizin de yavaş yavaş kendinizi bunlara alıştırmanız gerekiyor."

• "En iyi çözümün bu olduğu konusunda, sizden başka herkes, hemfikir."

Bahsi geçen seminer üyemiz, bütün hayatı boyunca bu gibi manipulatif yönlendirmelerin etkisi ile yanlış ve mutsuz yaşamış olduğunu, ancak seminere katıldıktan sonra anladığını, seminerden sonra bizlere de aktarmıştı.

Peki ya siz? Bir numaralı manipulasyondan korunma yönteminin, yani sizi gafil avlamaya yönelik olan tavırlardan korunmanın ilk adımı olan "acele karar vermek yerine, avantajdan vazgeçmek", sizin için ne anlama

geliyor?

Bu konu üzerinde neler düşünüyorsunuz? Kendi şahsi fikirlerinizi ve görüşlerinizi ortaya çıkarmaya çalışınız.

Böylece daha önce size karşı uygulanan gafil avlama yöntemlerini, yeniden hafızanıza çağırarak, incelemek fırsatını da elde edebilirsiniz:

- "Dün beni gafil avlamaya çalışan kimdi?"
- "Nasıl bir yöntem uygulamıştı?"

gibi soruları kendinize sık sık sorun ve cevapları, "çalışma defteri"nize yazın.

Bu sorulara cevaplar bulmak için kendinizi zorlamayın. Sakince ve yeterli zamanı ayırarak üzerinde düşünün ve cevaplarınızı unutmadan, kaydedin. Çünkü zaman zaman geri dönüp, bu cevaplara bakmak ihtiyacını hissedebilirsiniz.

İkinci kuralımız şöyle söylüyordu: "Bir karar verme süreci içindeyken, kendi çıkarlarınızın nerede olduğunu hiç aklınızdan çıkarmayın."

Bunun karşıtı olan en güzel örneği, alışveriş için gittiğimiz mağazalarda yaşarız. İki ya da üç parça almayı düşünürken, çıktığımızda bir de bakarız ki, çantamıza dokuz-on parça şeyi doldurmuş durumdayız.

Bizi bu duruma sürükleyen öğeleri; becerikli satıcılar, etkileyici ve istek uyandırıcı biçimde düzenlenmiş raflar ve bizim acele karar vermeye olan yatkınlığımız olarak sıralayabiliriz.

Bu konu üzerinde yeniden bir düşünün. Neden başkalarının istekleri doğrultusunda davranmayı seçtiğinizi anlamaya çalışın.

Belki de size önereceğimiz pratik bir formül, işinize yarayabilir. Kendi kendinize şöyle bir karar verebilirsiniz: "Önümüzdeki üç gün içinde her akşam, bir sonraki gün benim için neyin doğru olduğunu, ihtiyaçlarımın neler olduğunu ve bana neyin yararının dokunacağını tesbit edip, defterime not edeceğim."

Eğer sizin, az önceki derste söz edilen anne olduğunuzu varsayarsak, defterinize şunları yazabileceğinizi düşünebiliriz. "Önümüzdeki üç gün içerisinde, oğlum oynamaya gitmeden önce, derslerini yapıp, yapmadığını kontrol edeceğim. Dersini yapmışsa ve ancak bu şart yerine geldiğinde, onun dışarıya çıkıp, oyun oynamasına izin vereceğim."

Eğer alış-verişe çıkıyorsanız, listenizi önceden yapın ve onların dışında herhangi bir şeyi satın almayın.

Eğer defterinize, bir sonraki gün işyerinizde halletmeniz gereken şeyleri yazmışsanız, hiç bir şeyin, hatta en yakın arkadaşını-

zın: "Acele halletmem gereken bir işim var, masamdaki hesapları sen yapar mısın?" türünden ricalarının bile, sizi planınızdan vazgeçirmesine izin vermeyin.

Tabii ki, normal bir durumda, bizden yardım talep eden bir arkadaşımıza yardımcı olmamız, gerekli ve doğru bir davranıştır.

Ama bu üç günlük süre içinde, öğrenmemiz gereken en önemli nokta, yaptığımız bütün hareketlerin bilinçli olmasına dikkat etmektir. Bu nedenle:

- Hangi durumlarda sizi gafil avlamaya ve olup-bittiye getirmeye çalıştıklarının farkına varmanız ve

- Başkasının çıkarı doğrultusunda bir davranışta bulunduğunuz zaman, bunun size herhangi bir avantaj sağlayıp, sağlamadığı konusunda bir fikrinizin olması gerekir.

Hatırladığınız gibi, üçüncü kuralımız da şunu vurguluyordu: "Kendi çıkarınızı düşündüğünüzü gizlemeyin, bunu elde etmek için gecikmeyin ve bunu dışarı vurmaktan da utanmayın."

Başka insanlara iyi davranmak, onlara anlayış göstermek ve ihtiyaç duyduklarında yardımcı olmak güzel bir düşüncedir. Ama eğer bizim bu fedakârlıklarımız, karşımızdakiler tarafından kendi çıkarları doğrultusunda kullanılıyor ve biz bundan bir zarar görü-

yorsak, böyle bir anlayıştan vazgeçmek zorundayız demektir.

Ama ne yazık ki çoğu kez, karşımızdakilere, iyi niyetimizin sınırının nerede bittiğini tam olarak göstermekten çekindiğimiz için, zarar gören taraf olmaya aday hale geliriz.

Kendilerine bir kere avantaj tanıdığımız ve bizi kullanmalarına izin verdiğimiz kişiler, bir sonraki seferde bizden daha büyük fedakârlıklar ve avantajlar beklemeye başlarlar. Çünkü boyun eğmek ve direnememek, diğer kişileri, bizden daha çok istifade etmek yönünde "iştahlandırır".

Bu sınırı iyi çizmek ve durum gerektirdiğinde, kararlı bir biçimde: "Hayır, buna katılmıyorum ya da yapmıyorum" demek, manipulasyondan korunma yolunda atılacak ilk adımlardan birisidir.

* * *

Üç gün boyunca, sizi kimlerin ve hangi konularda acele karar almak yönünde etkilemek istediğini dikkatle inceleyin.

Böyle bir durumla karşılaşacak olursanız, karar vermeyi biraz erteleyin. Acele ile "evet, tamam" demek yerine: "Evet , bu oldukça ilgi çekici. Ama önce bir düşünmem gerekir" diye

cevap verin. Sonra da, bu işte nerede kazançlı, nerede ise zararlı çıkabileceğinizi araştırın.

Konu ile ilgili sorular sorun ve yalnızca "kazancım ya da avantajım nerede olacak?" diye kendi kendinize düşünmek yerine, çekinmeden karşınızdaki kişiye: "Bu işin benim için faydalı olacak yanı nerede?" gibisinden bir soru yöneltin.

Sonra benzeri bir soruyu kendinize sorun: "Bu şeye gerçekten de bir ihtiyacım var mı?" Gafil avlanma yöntemine karşı koyma oyununu hergün oynamanın, hiç bir zararı yoktur. Ama elde ettiğiniz sonuçları "çalışma defteri"ne yazmayı hiç ihmal etmeyin.

Yapmak istediklerinizi, satın almayı düşündüğünüz şeyleri, başkaları ile konuşmak, tartışmak ve açıklamak arzusunda olduklarınızı önce defterinize kaydedin. Daha sonra sizin kafanızdaki planı nasıl uygulayıp, karşınızdaki kişinin de buna ne türlü karşılık verdiğini yine "çalışma defteri"ne yazarak, aradaki farkları tesbit edin.

Sizden kim, neyi ve hangi yolla istedi? Ya siz, ona karşı nasıl davrandınız? Yani manipulatif bir saldırıya karşı, kendinizi savunabildiniz mi, yoksa oyunu kayıp mı ettiniz?

Size önünüzdeki hafta yapacağınız çalışmalar için başarılar ve eğlenceli günler dileriz.

5. Ders

Şimdi de "Sorumluluk Yükleme Yöntemi" yolu ile sizi manipulatif olarak etkilemek isteyenlere karşı kullanabileceğiniz iki önemli kuralı öğrenmenin zamanı geldi:

1. "Bunu niçin kendiniz yapmayı denemiyorsunuz?" sorusunu sormaktan utanıp, sıkılmayın

2. "Hayır" dediğiniz zaman, kendi kendinize bunun ezikliğini yaşamayın. Eğer kendinizi kullandırmama konusunda başkalarına izin vermiyorsanız, bunun için suçluluk duygusuna kapılmanıza hiç de gerek yoktur

Üç gün boyunca, ilişkiye girdiğiniz kişilerin sizi gafil avlamamaları yönünde dikkatli ve uyanık davrandınız. En azından bunu denediniz değil mi?

Yoksa zamanından önce yorulup da, bu tavırdan vaz mı geçtiniz ya da üç gün bekleyemeyecek kadar sabırsız mıydınız?

Belki de size zor geldiği için, bir - iki gün içinde sürdürmeniz gereken prensipleri unuttunuz ya da alışkın olmadığınız için, aklı-

nızdan çıktı, gitti.

Ama size bir kez daha hatırlatmak istiyoruz. Şu soruları aklınızdan hiç çıkarmayın:

- X adlı kişi benden ne istiyor?

- Y adlı kişi niçin beni bu yönde bir karar almaya zorluyor?

- Bunun arkasındaki gizli olan amaç ne?

- Bu durumda karşıdakinin avantajı nerede? Ya benim çıkarım ve avantajım?

Kabul ediyorum, gerçekten de sizden istediğimiz şey, pek de öyle kolay olarak uygulanabilen bir konu değil. Çünkü bizler yıllardır insanları, onların bize kendilerini göstermek istedikleri yönleriyle ve o biçimde görmeye alıştırıldık.

Ama bir kez, öyle herşeyi oluruna bırakmak yerine, inceleme ve anlama yönünde bir karar aldıktan sonra, artık kimlerin bizi bu türlü davranmaktan alıkoymak istediklerine de dikkat etmemiz gerekir.

Böyle bir incelemeye giriştiğinizde, yani karşınızdaki insanlar hakkında bilgi edinip, üzerinde düşündükçe, onların davranış biçimlerini ve onları böyle davranmaya iten sebepleri de daha iyi anlayacaksınız.

Eğer kendi kendinize söz verip, plan yapmanıza rağmen, geçtiğimiz üç gün içinde, görevi yerine getirmemişseniz, kısaca karşı-

nızdaki insanların sizi gafil avlama çabalarını anlamak ve bunu açığa çıkararak, kendinizi korumak yolunda bir adım atmamışsanız, bunu değiştirmeye uğraşmayın. Yeniden bir deneme yapmayı planlayın. Sakın bunu başaramadığınız için, kendinizi suçlamaya kalkışmayın.

Davranışların değişebilmesi ve alışkanlıkların aşılabilmesi, yeni davranış biçiminin denenmesi ile ortaya çıkabilir. Denemek ise, yanlışlık ve hatalardan yılmadan tekrarlamak demektir. Bu çalışmalarda ilk başarıların elde edilmesi, kişiye önce bir sevinç, ardından da güven verir ve çalışmaya devam etmesi yolunda bir teşvik unsuru olur. Denemeye devam etmekten vazgeçmeyin.

Size daha önce de söylemiş olduğumuz gibi, ilişkide olduğumuz dış çevre bizi manipule edebilmek için belli başlı beş temel yöntem uygular:

1. Gafil Avlama Yöntemi
2. Sorumluluk Yükleme Yöntemi
3. Otorite Uygulama Yöntemi
4. Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi
5. Karşılaştırma Yöntemi

Bu yöntemleri tanımak ve nasıl kullanıldıklarını bilmek, sizin için büyük bir avantajdır. Yapmanız gereken, çevrenizdeki insanla-

rı tek tek ele alarak, onların sizi etkilemek için hangi yöntemi kullandıklarını belirlemek ve bunu bir liste halinde "çalışma defteri"nize kaydetmektir.

Tabii bunları bir okul ödevi gibi, ezberlemenizi istemiyoruz sizden. Ama öncelikle bunların varolduklarını ve en sevdikleriniz bile olsalar, çevrenizdeki her insanın size karşı manipulasyon yöntemlerinden bir ya da bir kaçını (bilinçli veya bilinçsiz olarak) uyguladıklarını kabul etmelisiniz. Sonra gözlem ve duygularınızı, bu davranışları tanıyıp, anlayacak ve uygulamaya geçildiğini farkedecek biçimde eğitmeniz gerekiyor. En son aşamada ise, size artık bunları tanımak ve kendinizi savunmak davranışlarının, günlük hayatın içindeki olağan bir tavır haline gelmesi yönünde çaba göstermek kalıyor.

Bütün bu yaptıklarınızı sizin hoşlanıp, mutlu olabileceğiniz bir biçimde gerçekleştirin.

Hayatı değişik rakiplerle oynanan, bazen kazanılıp, bazen de mağlûp olunan ilginç bir oyun gibi değerlendirin.

Oyunda her iki tarafın da kazanmak ve öne geçmek isteğini doğal olarak karşılayın.

Ama en güzel bir oyun bile, eğer karşı taraf çok güçlü ya da etkili olursa, yani bir kişi sürekli biçimde kaybederse, giderek zevkli olmaktan çıkar, eziyet haline dönüşür. Eğer

oyunun kurallarını bilmez ve tanımazsak, ne yazık ki her zaman kaybetmek zorunda kalırız.

Bu nedenle manipulasyonun kurallarını tanımak ve saldırılara karşı kendinizi koruyabileceğiniz teknikleri öğrenmek, sizi cesaretli kılacaktır. Zaten bu kitabın ana hedefi de, sizi cesaretlendirmek ve aktif olmaya yöneltmektir.

Burada önemli olan, aktif biçimde davranabilmektir. Çünkü savunma, dıştan gelecek manipulatif saldırılara karşı koyabilmek için aktif olarak hareket etmek anlamına gelir. Aktif olmak, saldırganlık ya da kırıcılıkla karıştırılmaması gereken bir durumdur. Aktiflik, olaylar arasındaki ilişkileri bilip, oluşumunun sebeplerini kavramaktan doğan üstün davranabilme konumudur.

Bu nedenle, günlük hayatta sık sık karşımıza çıkan manipulatif oyunun işleyişini iyice "kavramak" ve saldırı ile savunma arasındaki ilişkilerin "farkında olmak" yönündeki eğitimi, elinizdeki kitabı zorla "öğrenilen" ve ezberlenen okul kitaplarından farklı kılmaktadır.

Eğer "Gafil Avlama Yöntemi"nin sizi tatmin etmeyen yönleri varsa ya da karşınıza çıkan insanların çoğu "Sorumluluk Yükleme Yöntemi"ni uyguluyorlarsa, bu 2. yöntemi de tıpkı ilkinde olduğu gibi, üç gün süreyle tat-

bik edin.

Çevrenizdeki insanların kendi yapabilecekleri birçok şeyi, size yüklemeye çalıştıklarını farketmeniz, çok zaman almayacaktır. Bunu uygulamak isteyenlerin, hangi taktikleri kullandıklarını anlamaya gayret edin.

"İyi İnsan Taktiği" sıkça uygulanır ve bizim iyi niyetimizden yararlanmak amacını taşır. Çünkü çocukluktan itibaren bizlere iyi insan olmamız, diğer insanlara karşı dostça davranmamız, ihtiyacı olanlara yardım etmemiz gerektiği anlatılmış ve böyle birer insan haline gelmemiz için çaba gösterilmiştir. Çoğu insanın bilinçaltında ve vicdanında yer etmiş olan bu gibi özellikler, bizleri "İyi İnsan Taktiği"ni uygulayanlara karşı zayıf düşürmektedir.

Çevrenizdeki insanlardan usta manipulasyoncu olanlar, bizim bu zaafımızı hem de fütursuzca kullanırlar. "Hayır" diyemeyen tiplerden olduğumuzu farkeder, farketmez bizim bu yönümüzden faydalanmanın yollarını aramaya başlarlar. Çünkü biz onlara: "Kusura bakma, yapamam. Kendi işini kendin hallet" demek yerine, iki kişilik işi üstlenmeye hazır durumda bulunuruz.

Aslında, bizden bir yardım isteyenlere verilebilecek çeşitli cevaplar vardır: "Bu sorunu halletmek için başkalarından yardım isteyeceğine, kendin başarmaya çalışsan daha iyi

olacak." Ya da : "Sana yardım etmemi istiyorsan, yanlış bir karar almadan önce bana gel. Sen bildiğince davran, sana hatalarını önceden söyleme fırsatını da verme, sonra gel yardım iste. Sen böyle yaparsan, bende de sana yardımcı olacak istek ve şevk kalmıyor."

Eğer iyi niyetinizden dolayı karşınızdakinin sizi manipule etmesini ve onun hatasını kendinizin yüklenmesini arzu etmiyorsanız, sizden yardım isteyen birine, bu sözleri söyleyebilme cesaretini göstermeniz gerekir. Yine aynı biçimde, başka birisinin rahatını ve keyfini bozmamak için, kendi yapması gereken işi sizin üzerinize yıkmasına engel olmak istiyorsanız, ona "hayır" demeyi bilmelisiniz.

Bazı durumlarda ise, kişi korkak olduğu için, kendi girişemediği bir işe bizi sokar ve ardından bir başarısızlık durumu doğduğunda, "ben zaten bunun böyle olacağını daha baştan söylemiştim" diye işin içinden sıyrılmaya bakabilir.

İşte bunların hepsi "Sorumluluk Yükleme Yöntemi"nin uygulanış biçimine verilebilecek örneklerdir.

"Peki, bu manipulasyon uygulaması karşısında kendimizi nasıl savunabiliriz?" diye soracak olursanız, cevabımız şöyle olacaktır.

a) Hergün karşılaştığımız olaylar arasında böyle manipulatif etki taşıyanlara dikkat ede-

rek,

b) Bizi bu yöntemi kullanarak manipule etmeye çalışan insanların gerçek niyetlerini keşfetme işini eğlenceli bir oyun haline getirerek,

c) Hiç bir engel ve vicdansal baskı ile kendimizi sınırlamadan, bilebildiğimiz bütün savunma yollarını deneyerek, bu etkilerden korunabilmek mümkün olur.

Bunları sağlayabilmek için de:

- Manipulasyon oyunundaki rakiplerinize ya kesin bir biçimde söyleyerek ya da bir savunma taktiği uygulayarak, sınırlarını göstermeniz gerekir. Karşınızdaki kişi, sizi bir noktadan sonra dilediğince kullanamayacağını bilmeli ve hissetmelidir.

- Rakibinizin bir isteğini reddettiğinizde, ondan özür dilemeyin. Çünkü onun yapması gereken bir işi yapmak ya da onun berbat ettiği bir şeyi düzeltmek , hiç de sizin göreviniz ve sorumluluğunuz değildir.

Kendinizi kullandırmadığınız için, karşınızdakinden özür dilememe konusundaki kararlılığınız, aslında sizin kendinize olan saygınızın bir göstergesidir.

Şunu bilmelisiniz ki, sizin varolma ve yaşama sebebiniz, başkalarının bozduklarını düzeltmek değil, kendi hayatınızı yaşamak

ve onu olabildiğince geliştirmektir.

Eğer siz başka türlü düşünüyorsanız, bu durumu hemen şu anda bir açıklığa kavuşturmanız gerekir. Yani siz kendiniz için mi, yoksa başkaları için mi varsınız? Unutmayın ki, kendisine faydası dokunmayan bir insanın, başkalarına da pek bir faydası dokunmaz.

Bu konudaki düşüncelerinizi "çalışma defteri"nize yazın.

Gördüğünüz gibi manipulasyon yöntemlerine karşı kendinizi savunma taktiği dediğimiz şey, aslında bir takım soru ve cevapları içeren formüllerle öğrenebilmektedir. Ama önemli olan, bu formülleri günlük hayatın içinde uygulamaya sokabilmektir.

Bunlar basit formüller oldukları için, daima hafızanızın içinde yer alıp, ihtiyacınız oldukça, size yardıma da gelebilirler.

Önerdiğimiz savunma formüllerini bir kere daha gözden geçirin ve "yapmak istemiyorum" tepkisinden "kendi işini kendin yap" cevabına kadar uzanan yolu yeniden bir hatırlamaya çalışın.

Bu arada sizin aklınıza gelen ve kişiliğinize daha uygun bulduğunuz, kendi savunma formüllerini de defterinize yazın. Çünkü herkesin kendini savunması farklı olabilir ve en iyi formül de, kişinin kişiliğine en uygun ola-

nıdır.

Bazen de karşınızdaki kişi, bazı şeyleri bir türlü anlamak istemiyor olabilir. Ona durumu açıklamak için: "Bak, bu konuda sana niçin yardımcı olmak istemediğimi daha açık olarak söyleyeyim" gibi bazı farklı formülleri de uygulamaya koyabilirsiniz.

Kendi bulduğunuz bu türlü formüllerin bir listesini hazırlayın. Burada önemli olan konu, karşınızdaki insanın, size arzu etmediğiniz bir işi yaptırmak istemesini engellemektir. Bu amacı gerçekleştirmek yolunda kullanacağınız her türlü formül, ister kibar ve nazik, isterse de sert ve direkt olsun, geçerlidir.

Sizi manipule etmek isteyen insan sizin tavrınız sonucunda, sizden bir sonuç elde edemeyeceğini anlamalı ve bu işten vazgeçmelidir.

Böyle bir durumda karşınızdaki kişinin biraz sinirleneceğini ve size kızacağını tahmin edebiliriz. Bunun üzerine; bizimle alay etmek, başka bir biçimde tehdit ederek baskısını devam ettirmek ya da bizim iyi kalpliliğimize sığınmak gibi değişik davranışlarda bulunmak, bu durumla, yani sert bir tepkiyle karşılaşan kişilerin başvurdukları yollardan bir kaçıdır.

Aman, az önceki kesin tavrınızdan vazgeçmeyin ve tavizkâr olmayın. Sonuç sizin

lehinize gelişecektir, hiç merak etmeyin.

Bu oyunu her fırsat çıktığında oynamak ve denemek, sizin tecrübenizi arttıracağı için faydalıdır.

Belki karşılaştığınız rakiplerinizden biri, "Gafil Avlama Yönetemi" ile "Sorumluluk Yükleme Yöntemi"ni birlikte uygulayarak, sizi etkilemek isteyebilir. Siz dikkati elden bırakmayın ve oyunu, öğrendiğiniz kurallara uygun olarak oynayın. Göreceksiniz ki, elde edeceğiniz küçük başarılar, sizi mutlu edecek, kendinize olan güveniniz artacak ve usta bir manipulasyoncu olma yolunda hızla ilerleyeceksiniz.

Unutmayın, bütün bu çalışmalardaki en önemli yardımcınız, "çalışma defteri"nizdir. Oraya önce neyi, nasıl yapmak istediğinizi, ne türlü davranmayı planladığınızı yazın. Olayı yaşadıktan sonra ise, her şeyin nasıl geliştiğini kaydedin. Sonra aradaki farklılıkları inceleyerek, neyi ve nerede farklı yaptığınızı bulmaya çalışın. Bir dahaki sefere de,bu noktayı daha değişik olarak uygulamaya gayret edin.

Eğer başarılı bir savunma yapmışsanız, defterinize "bunu çok iyi başardım" türünden cümleler yazmaktan ve kendinizi övmekten çekinmeyin. Çünkü bu çalışmada, siz kendinizin öğretmenisiniz ve sizi, sizden başka övecek hiç kimse yoktur.

6. Ders

Önünüzdeki üç gün içinde, çevrenizdeki insanlar arasında hangilerinin gerçekten bir otoriteye sahip olduğunu, hangilerinin ise böyle bir otoriteye sahip olmadıkları halde, blöf yaparak, kendilerini sanki öyleymiş gibi göstermek istediklerini inceleyin. Böyle blöf yapanlardan kendinizi koruyabilmeniz için, işinize yarayacak üç adet teknik vardır:

1. Sizi her eleştirene: "Evet, haklısın" deyin

2. Rakibinize fikrinizi açıkça söyleyin ve bunu yaparken, dostça gülümseyin

3. İddia ettiğiniz birşeyin üzerinde inatla ısrar edin ve hiç bir şeyin sizi bu iddiadan vazgeçirmesine izin vermeyin

Gelin bu dersin başlangıcında, manipulasyondan korunma konusunda, bu ana kadar neler yapmış olduğumuzu birlikte bir gözden geçirelim:

• Çevremizi, herhangi bir güzelleştirmeye ve değiştirmeye kalkışmadan, olduğu gibi görmeye karar verdik. Onların bize karşı olan davranış ve tutumlarını, gerçek yüzleri ile

kavramaya çalıştık.

• Bizi sürekli olarak kendi istek ve çıkarları doğrultusunda manipule etmek isteyen bir dünyada ve bu amaçlarını başka maskelerle gizleyen bir çevre içinde yaşadığımızı kabul etmeye gayret gösterdik.

• Ama, bütün bunların insanın doğal yapısından kaynaklandığını ve (bazı durumlar dışında) bu çabanın kötü bir şey olmadığını da söyledik. Bu nedenle, manipulasyon oyununun kurallarını bilmenin, hayatta bize avantajlı bir konum sağlayabileceğini anladık.

• Daha sonra, çevremizdeki insanların bir listesini yaptık ve her kişinin yanına, onun bizden ne istediği ya da bizden ne gibi bir yarar sağlamaya çalıştığı konusundaki fikirlerimizi yazdık.

• Ardından, bu kişilerin bizi manipule etmek için hangi yöntemleri kullandıklarını, bizi nasıl gafil avlamak istediklerini araştırarak, bundan kendimizi nasıl koruyabileceğimiz konusunda düşünceler geliştirdik.

• Bazı durumlarda da, kendi sorumluluklarını bizim üzerimize yıkmak isteyenlere karşı alacağımız tedbirleri ele aldık.

Eğer bu altı adımı da yerinde ve gerektiği biçimde atmışsanız, epeyce yol katetmişsiniz demektir ve kendinizle onur duyabilirsiniz.

Belki birçoğunuz, biraz da sıkılarak: "Evet bunları başarmak için gayret gösterdim, ama hepsinde başarılı olduğumu söylemek çok güç" diyorsunuz.

O halde size soruyoruz: "Başarısızlık nedir?"

Eğer kitabı şu ana kadar dikkatlice okumuşsanız, bizim burada "başarılı olmak"tan neyi kastettiğimizi de anlamış olmalısınız. Önemli olan, hemen başarıya ulaşmak değildir. İlk adımı atmak, o güne kadarki alışkanlıklardan vazgeçmek yönündeki istek ve bütün bunları eyleme, yani günlük hayatımızın içindeki pratiğe dökmek çabası, bizce en büyük başarıdır.

Siz de aynı fikirde değil misiniz?

Unutmayın. Bu bir başlangıçtır. Sizi kimse bu konuda gayret göstermeye zorlamadı. Sizden bunu yapmanızı isteyen bir amir ya da yetkili merci de yok. Bütün işe, kendi isteğinizle kalkıştınız. Olayı daha da değerli kılan, işte bu yönüdür.

Hayatınızda değiştirmeyi düşündüğünüz şeyler, aslında uzun yıllar boyunca edindiğiniz alışkanlıkların bir sonucudur. Belki de bu alışkanlıklara sizi iten ve zorlayan, çevreniz olmuştur. Her ne olursa olsun, edinmiş olduğunuz bütün bu alışkanlıklar, korkular, şüpheler, güvensizlikler ve içsel engeller üç ya da altı gün içinde, tersine dönüşebilir, yani

olumlu özellikler haline gelebilirler.

Bütün bu işler için size gereken şey, kararlılık ve zamandır. Zamanınız ise boldur. Çünkü hayatınızın bundan sonraki tüm zamanını bu işe, yani olmak istediğiniz gibi olmaya ayıracaksınız. Ama ilk anda kendinize çok yüksek hedefler koymayın. Hedefe küçük adımlarla ve her başarılı adımın hazzını yaşayarak ulaşmak, daha akılcı bir yaklaşımdır.

Bizim dersler boyunca size aktarmak istediğimiz şey, sizin kendi insiyatifinizi elinize almanızı sağlamaktır.

Başkaları tarafından uygulanan manipulasyonlara, hiç savunma yapmadan boyun eğmek, pasif olmakla eş anlamlıdır. O halde burada önemli olan nokta, kişinin kendini aktif olarak savunmayı öğrenmesidir. Bu iş için, önce bazı konular hakkında bilgi sahibi olmak gerekir. Manipulasyon konusunda, başkalarından daha fazla şeyler bilen bir kimsenin, kendine olan güveni artar. Daha sonra da, bu bilgisini aktive etmek, yani kullanmak yönünde bir istek gösterir. Bu arada dikkat edilmesi gereken şey, manipulasyon oyununun kurallarının nasıl uygulanacağının tesbit edilmesidir. Çünkü manipulasyon, karşılıklı olarak oynanan bir oyundur ve bu nedenle de, denklemin her iki yanındaki değişiklikleri iyice gözlemlemek şarttır.

Uygulamaya geçtikten sonra, elde edece-

ğiniz başarılar, sizi daha sonraki aşamalar için güçlendirip, motive edecektir.

Eğer kitabı başından beri okuyup, dersleri dikkatle inceliyorsanız, şu anda içinde bulunduğunuz durumun, az önce anlattıklarımızla aynı olduğunu farkedeceksiniz demektir. Yola devam edin ve geriye hiç bakmayın. Belki beklentilerinize henüz ulaşmış durumda değilsinizdir, ama burada önem taşıyan tek şey vardır, o da, çalışmaktan vazgeçmemek ve pes etmek yerine, devam etmeye karar vermektir.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, büyük beklentilere girip, daha sonra: "Ben bu işi beceremiyorum" demek yerine, küçük adımlarla yürümek ve "başarılı oluyorum" diye düşünmek, daha doğrudur. Aslında başarılı olmamak için pek de bir sebep yoktur, çünkü:

• Eğitim düzeyiniz ne olursa olsun, hedefinize ulaşmanız mümkündür.

• Yaşınız da önemli değildir. Diyelim ki 70 yaşındasınız ve önünüzde yaşanacak daha bir kaç yılınız olduğuna inanıyorsunuz. O kalan günlerinizi hayattan daha çok zevk alarak ve mutlu bir biçimde geçirmek istemez misiniz?

O halde, önünüzde sizin yolunuzu kesecek hiç bir engel kalmadı demektir. Belki kiminizin aklına, o tanınmış bahane geliyor ve içinizden şöyle diyorsunuzdur: "Herşey çok

güzel ama, benim bunları uygulayacak zamanım yok ki, işlerimden fırsat bulmam mümkün değil."

İşte bu bahane, sizin en yakınınızdaki ve en tehlikeli düşmanınızdır. Hatta onu, kendi içinizdeki düşman olarak da tanımlayabiliriz.

Eğer kim, günde kendisine ayıracak yarım saatlik bir süre bulamadığını söylüyorsa, bu bir yalandır. Kendinizi daha güçlü ve mutlu hissetmenizi sağlayacak olan iki - üç haftalık bir süre içinde, günde çok az bir süreyi bu işe ayıramadığını lütfen kimse söylemesin. Çünkü herkesin bu kadarlık bir zamanı vardır ve olacaktır. Yeter ki, siz tembelliğin esiri olup da, uydurma bahanelerin arkasına gizlenmeyin.

En azından şunu düşünün. Hergün gereksiz yere ne kadar zaman harcıyorsunuz, hele başkaları için önemli olan ve sizin için bir anlam taşımayan işlere verdiğiniz emek ve zamanı gözünüzün önüne bir kere getirin bakalım. Şu işe on, ötekine yirmi dakika derken, boşa akıp giden bu zamanı doğru biçimde değerlendirebilseniz, bakın kendinize ayırabileceğiniz hem de ne kadar çok zamanınız olacak.

Bu konuda hesap vereceğiniz ve sorumlu olduğunuz tek kişi, sizsiniz. Siz, kendinizin amiri ve öğretmeni olmak zorundasınız. Denetleyen, yöneten, destek veren, cesaret aşı-

layan ve mutluluğu yaşayan da siz olacaksınız.

Onun için, manipulasyonun etkilerinden korunmanın yollarını öğrenmek için zamanınızın olmayışının suçunu kimseye atmayın. Zaten ortada sizden başka hiç kimse de yoktur.

Şimdi, devam etmeden önce, buraya kadar anlattıklarımızın üzerinde, iyice bir düşünün.

* * *

Artık sıra, "Otorite Uygulama Yöntemi" adını verdiğimiz üç numaralı yöntemi daha yakından incelemeye geldi.

Çevrenize dikkatlice bakacak olursanız, çeşitli otoritelere sahip olanlar ile otoriteye sahip olmadıkları halde, sanki sahiplermiş gibi davranan bir sürü insanın bulunduğunu görürsünüz.

Otoriteye sahip olmadıkları halde, adeta birer otoriteymiş gibi ortalıkta dolaşan bu insanların amacı, kendilerini olduklarından başka ve daha üstün olarak göstermektir.

Eğer etrafımızda bu gibi insanlar bulunmasaydı, belki de bir eksiklik ve tuhaflık hissederdik. Çünkü aslında hepimiz, olduğumuzdan başka ve daha üstün görünmek için,

elimizden geleni yapıyoruz. Yani çoğumuz, bu eleştirdiğimiz insanlar gibi davranıyoruz.

"Peki, bu kötü mü?" diye sorabilirsiniz.

Cevabımız "hayır" olacaktır. Çünkü bu da doğal ve insanca bir tutumdur. Ancak buna bir sınırlama getirmeniz gerekir. Eğer bir kimse, kendi otoriter gücünü, bizim zararımıza veya bizi kullanarak kanıtlamak isterse, bunu yanlış bir davranış olarak değerlendirip, engellememiz daha doğru olur. Hele bu kişi bir de, saldırgan ve baskıcı bir özelliğe sahipse, durum bizim için daha da sevimsiz bir hal alır.

Böyle bir kimse, kendini yükseltebilmek ve bunu gösterebilmek için, başkalarını küçük düşürmeye çalışabilir.

Nitekim bu türlü kişileri hemen tanımak mümkündür. Size derhal kendilerinin herşeyi bilen birisi olduğunu hissettirmeye çalışırlar, bu arada sizin de aptal ve işe yaramayan bir kimse olduğunuzu ima ederler.

Amirlerin, kendi altlarında çalışanlara karşı getirdikleri eleştirilerin çoğunun kökeninde, bu amaç gizlidir. Bu yolla, sürekli olarak, otoriteye sahip olanın kendileri olduğunu ve diğerlerinin ise, onlara bağlı ve onların emrinde çalıştıklarını vurgulamayı hedeflerler.

Aslında hiyerarşik bir ortamda alt ya da

üst olmanın pek bir farkı yoktur. Çünkü bir yerde üst veya amir olan kişilerin de, başka bir yerde rakipleri ya da amirleri vardır.

Çevrenizdeki insanların listesini yeniden elinize alın ve size yukarıda anlatılan biçimde, yani otoriter bir tavır takınarak davrananları işaretleyin.

Böylelikle rakiplerinizi tanımış olacaksınız. Onlara karşı şimdi bir adım daha öndesiniz, çünkü size uyguladıkları yöntemi farketmiş ve çözümlemiş durumdasınız.

Bu konu üzerinde, biraz daha düşünün. Az önce isimlerini işaretlemiş olduğunuz kişilerin adlarını "çalışma defteri"nizin boş bir sayfasına, yeniden yazın. Sonra "otorite uygulama yöntemi"ni size karşı ne zaman ve nasıl uygulamış olduklarını hatırlamaya çalışın.

Rakipleriniz girişimlerinde başarılı olmuşlar mıydı?

Peki ya siz, bu durumlarda nasıl davrandığınızı hatırlıyor musunuz?

Kendinizi savunamamış olmanızın sebebi, çaresizlik mi, yoksa iyi niyet miydi?

Onlardan ve otoritelerinden korkmuş muydunuz?

Sizde korku yaratan şey, ne olmuştu?

Bu korku gerçek miydi, yoksa sizi korku-

tur gibi mi yapmışlardı?

Bunları tek tek ve ayrıntılı olarak düşünün, aklınıza gelenleri not edin. Gelecekte kendinizi savunacağınız rakibinizin davranış biçimini ve özelliklerini iyice etüd edin.

Bu işe hemen bugün başlayın.

Hareket noktanızı belirleyen inanç şöyle olsun: "Hiç kimse benden daha üstün değildir." Bu iddia belki kulağa, ilk anda biraz abartılmış gibi gelebilir. Oysa bu prensip, gerçeği yansıtmaktadır. Ama ne yazık ki, hayatını bu doğrultuda yönlendiren ancak pek az kişi vardır.

Unutmayın ki, göstermelik otoritelerde sizi ezmek ve yönlendirmek isteyenlere boyun eğmenizin ya da onların blöflerine kanmanızın en belli başlı nedeni, daha en baştan kendi kendinize: "Ona karşı koymam imkânsız. Onun elindeki imkânlar, sahip olduğu şeyler ve toplumdaki yeri karşısında ne yapabilirim ki?" diyerek, karşı tarafın üstünlüğünü peşinen kabul etmenizdir.

Manipulasyonun her türüne karşı en iyi savunma yönteminin ilk şartı; başlangıçta yenilgiyi kabul etmemektir.

"Ben, benim ve bu, hiç de azımsanacak birşey değil" düşüncesiyle yola çıktığımızda, dengeleri eşitlemiş oluruz. Çünkü karşı tarafın sahip olduğu şey de, onun kendi

"ben"idir. Ama o, zaman içinde bunu geliştirmesini bilmiş ve size karşı kullanacak bir duruma gelmiştir.

Birçok insanın kendisine yakıştırdığı pozisyon ya da ünvanın gerisinde, pek de öyle güçlü bir insan yer almaz. Ün, şöhret ve mevkî gibi şeyler, aslında bugünden yarına kaybedilebilecek olan sallantılı pozisyonlardan öteye geçemezler.

Eğer bir kimse sizden daha üstün bir durumda bulunuyorsa, bu onun, bir insan olarak gerçekten de sizden üstün olduğu anlamına gelmez. Sizin bakış açınıza göre güçlü, büyük ve yıkılmaz gibi görünen bir kimsenin durumu, onun bir üstü açısından bakıldığında, kendisinin altında ve emrinde çalışan birisi olmaktan daha ileride değildir.

Onun için çevrenizdeki insanları ölçüp, değerlendirirken, şu ölçüyü ve kriteri kullanmanızda yarar vardır: "Ben benim, o da o. Ne bir eksik ve ne de bir fazla."

Hiç kimsenin sizden daha üstün olduğunu düşünerek yola çıkmayın. Bu nedenle de, kimseden korkmanıza ve çekinmenize gerek yoktur. O kimse sizden güçlü bir pozisyonda ve sizi idare edecek bir konumda olsa bile, onun da neticede sizin gibi bir insan olduğunu hiç aklınızdan çıkarmayın. Onun manipulasyon uygulaması karşısında, sizin alabileceğiniz savunma tedbirleri ile uygulayacağı-

nız korunma taktikleri, onunla başa çıkmanızı sağlayabilirler.

Olaya bakış açınızı bu biçimde ayarlamalısınız. Çünkü bu söylediklerimiz yanlış değildir ve yalnızca sizi cesaretlendirmek için yazılmamıştır.

Sizce bu iddiamız abartılmış mıdır ya da böyle söylerken yanılmakta mıyız? O halde siz, konu ile ilgili olarak kendi görüşünüzü ortaya koyun ve bunu "çalışma defteri"nize yazın.

Otorite Kullanma Yöntemi ile manipulasyon uygulanması girişimine karşı kullanılabilecek bir çok savunma tekniği vardır. Size bunlardan en belli başlı olan üç tanesini açıklamaya çalışacağız.

1. Teknik

Her türlü eleştiriye karşı: "Evet, haklısınız" diye cevap verin

Sizi eleştirdiklerinde, bu eleştirinin doğru ve haklı ya da yanlış ve haksız olduğuna bakmadan: "Evet, siz tamamen haklısınız" cevabını verin. Böylece karşınızdaki kişinin, sizi küçümseyen otoriter tutumunu da desteklemiş olursunuz.

Bu yazdıklarımızı okuyunca: "Ama nasıl olur canım, böyle hiç itirazsız kabullenmek doğru olmaz ki. Ben boynumu böylesine eğecek miyim?" gibisinden karşı çıkışlarınızı ve öfkelendiğinizi duyar gibi oluyorum. Çünkü hemen hepimiz, bir eleştiri karşısında, hele bu haksız olursa, hemen bir tepki gösterip, kendimizi savunmaya geçmeye alışmışızdır.

Böyle davranmaya mecbur musunuz?

Evet, eleştiri çoğu kez haksız yere yapılır. Zaten yapıldığında, genellikle bir işe de yaramaz.

Eleştirinin belki de asıl amacı, karşıdaki insanda bir tepki, bir direnme ve karşı çıkma

eğilimi uyandırmaktır.

Çünkü otoriteye sahip olan insanın, bizi ezebilmek ve otoritesinin gücünü kanıtlayabilmek için, bir karşı çıkmaya ve direnmeye ihtiyacı vardır.

Eğer onun beklediği gibi davranırsak, yani hemen bir tepki gösterip, haklılığımızı kanıtlamaya çalışırsak, rakibimizin ekmeğine yağ sürülmüş olur. Oysa, onun her dediğine hak verirsek, yelkenlerini dolduracak rüzgârını kesmişiz demektir ve o da yelkenlerini suya indirir. İşte böyle "beklenenin aksine" davranmak sureti ile, o sizi değil, siz onu manipule etmiş olursunuz.

Ona, kızmak ve otoritesini kullanmak fırsatını vermemek, rakibinizi şaşkınlığa uğratır ve yumuşamasını sağlar. Böylelikle onu kendi silâhı ile vurmuş olursunuz ve artık, sizin ondan istediklerinizi elde etmenin zamanı gelmiş demektir.

Bu türlü davranmakla, hem kendinizi manipulasyondan korumuş olur, hem de rakibinizi etkileme imkânını da elde edersiniz. Oysa ona karşı koymak yolunu seçseydiniz, sonuçta elde edeceğiniz tek şey (o da, onun otoritesini aşmaya gücünüzün yetmesi halinde), haklı olduğunuzu kanıtlamaktan ibaret olacaktı.

2. Teknik

Rakibinize onun hakkındaki fikrinizi açıkça söyleyin ve bunu yaparken, dostça gülümsemeyi de ihmal etmeyin

Sanırız bu ikinci önerimiz de size, biraz tuhaf ve alışılmışın dışında geldi. Evet, gerçekten haklısınız. Ama bu öneriyi yapmamızın bir sebebi var: Sizi yıllardır kendi çıkarı doğrultusunda manipule etmiş olan bir rakibe, herkesin bilip tanıdığı savunma teknikleri ile karşı koymaya çalışmak, başarılı olma şansınızı çok zayıflatır.

O halde ona karşı koyabilmek için yapacağınız ilk şey, işe onu şaşırtmakla başlamaktır. Bu teknik de, çok basit iki bölümden oluşmaktadır:

- Rakibinize onunla ilgili fikrinizi açıkça söyleyin.
- Bunu yaparken, ona dostça gülümseyin.

Otorite uygulayan ve bundan yararlanan bir çok kişinin bu yöntemi hiç sıkılmadan uy-

gulayabilmelerinin sebebi, diğer insanların ona, bunu yapma fırsatını vermeleri, yani ona katlanıp, boyun eğmeleridir. Ona cevap vermezler, kızgınlıklarını içe atıp, bastırırlar, gerçek fikirlerini söyleyemezler, sonra da kendilerini yer, dururlar.

Otoriteyi kullanan kişiyi, gerçekle yüzyüze getirmediğiniz ve ona kendisininkinden başka fikirlerin de olabileceğini göstermediğiniz taktirde, otorite yetkisini elinde tutan bu kimse, giderek daha da küstahlaşır ve baskılarını arttırır.

Başka bir kimsenin baskısını ve zorlamalarını pasif bir biçimde kabul eden ve buna katlanan bir kişi, içinde bulunduğu durumu hiç bir zaman değiştiremez. Hoşnut olmadığı şeyleri değiştirebilmesi için "aktif" olması ve dışa karşı da böyle davranması gerekir.

Eleştiriyi yapan kişiye "evet, haklısın" diyebilmek aktivitesi, ilk adımdır. Bundan sonra ise, o kişiye sakin bir biçimde, onunla ilgili olan fikrinizi açıkça söylemek adımı gelir.

Bunları gerçekleştirmekle, rakibinize şu mesajı yollamış olursunuz: "Beni kolaylıkla manipule etmene izin vermeyeceğim. Ben de kendi fikirlerini üretebilen ve bunları cesurca karşımdakine söyleyebilecek güçte olan bir kişiyim."

Ayrıca sözlerinizi kendinizi kaybetmeden, sinirlenmeden, sakin ve hatta gülümse-

yerek ifade etmeniz, onu daha da etkileyecektir. Size açık vermemek için gayret sarfederken, belki sinirlenecek ve bağıracaktır. Eğer siz o anda da sakin ve dostane tavrınızı koruyabilirseniz, oyunda roller tersine dönebilir. Yani o sizi değil de, siz onu manipule etmiş olabilirsiniz.

Bunu başarabilmek, sizin için büyük bir avantajdır. Bundan böyle siz de, bazen ondan daha üstün olduğunuzu göstermiş olmanın güveni ile hareket edebilirsiniz. Böyle bir durumda, rakibinizin size olan saygısı da artacaktır. Belki bunu itiraf etmeyecek ve açıkça söylemeyecektir ama, size karşı olan davranışlarından bu saygıyı sezinleyebilirsiniz.

3. Teknik

İddia ettiğiniz bir şeyi sonuna kadar ısrarla savunun ve hiç bir gücün sizi bu fikrinizden saptırmasına izin vermeyin

Sahip oldukları güç sayesinde başkalarını kolayca manipule etmeye alışmış olanlar, fikir ve iddialarının doğru olup olmadığının incelenmesine pek alışkın değillerdir.

Çünkü hiç kimse, elinde otorite gücünü tutanlar kadar rahat ve cezalandırılmadan yalan söyleyemez. Otoriteler yanlış yapmazlar ve yalan söylemezler, çünkü onlar "otorite gücüne" sahiptirler. Bizler de çoğu kez, bu amaca hizmet eden araçlar olmaktan ileri gidemeyiz.

Bir dahiliye uzmanına giden bir hasta, yeterli bilgiye sahip olmadığı için, doktorun böbrek rahatsızlıkları konusundaki bilgisini sınayamaz.

Oto tamircisinde hangi parçanın değiştirilmesinin gerekli olduğunu, ustasından daha

iyi kim bilebilir?

O halde konusunda otorite olan kişilerin her söylediklerine inanmak mı gerekiyor?

Eğer bilgi, tecrübe ve görgülerini, yani onları bir otorite kılan yönlerini, bizi manipule etmekte kullanan kişilerin etkisi altında kalmak istemiyorsak, şöyle davranmamız uygun olur.

İddia ettiğiniz ya da üzerinde durduğunuz bir şeyi ısrarla savunun ve bunun üzerine gidin: "Bu işe pek aklım yatmadı ama, ne yapabilirim ki? Usta konuyu benden iyi biliyor, o halde onun haklı olması gerekir" diye düşünmek yerine, ısrarlı sorularla olayı anlamaya çalışın:

- "Bunu niçin böyle yaptınız?"
- "Bunun başka yolları da var mı?"
- " Yaptığınızın doğru olduğunu bana garanti edebilir misiniz?"
- " Bu konuda ne gibi bir tecrübeniz var?"
- "Arabada değiştirdiğiniz parçayı bana verir misiniz? Bir görmek istiyorum da."

Otorite durumundaki kişiler genellikle kendi fikirlerini, değişmez ve tek gerçekmiş gibi ortaya koymayı pek severler. Siz hiç farketmediniz mi?

Kendilerine soru sorulmasından da hiç

hoşlanmazlar.

Bu nedenle, onlara sürekli çeşitli sorular sorarak, şu sinyali vermelisiniz: "Bana bir şeyi kabul ettirmek istiyorsan, dikkatli olmalı ve çok uğraşmalısın. Otorite durumunda bulunman yeterli değil, çünkü ben olayı sonuna dek incelemek ve anlamak istiyorum."

Söylediklerinizi de yapın. Yani gerçekten de konuyu tam olarak anlamaya gayret edin. Rakibinizin ileri sürdüğü fikirlerin doğruluğunu tetkik edin ve gerekirse bu sonuçları onunla tartışın.

Kolay etkilenmemeye bakın. Otoriteler çoğu kez bazı blöfler yaparak, sizin konu ile ilgili bilgi derecenizi anlamaya, sonra da sizi kendi fikirleri doğrultusunda yönlendirmeye çalışırlar.

Size açıklamaya çalıştığımız bu üç basit savunma tekniğini uygulamaya geçirirseniz, otorite durumundaki kişilerin size karşı olan tavırlarının nasıl da birdenbire değiştiğini şaşkınlıkla gözlemleyeceksiniz.

Böylece siz de "çalışma defteri"nize şu satırları yazmak imkânını bulacaksınız: "Pratiğe dökülen deneyler, bilgileri doğruluyor ve bu da, benim kendime olan güvenimi arttırıyor."

7. Ders

Bu günden itibaren artık, bir mesajın sayısal çokluğunun ve tekrarının sizi yanıltmasına izin vermeyin. Daha çok o mesajın kalitesi, yani doğruluğu ile ilgilenin. Bıktırıcı tekrarlama yönteminin sizi manipule etmesine karşı direnin ve kendinizi savunun

Size bu konuda yardımcı olacak bir prensibi, artık bir alışkanlık halini alana ve günlük hayata bakışınızın bir parçası olana kadar tekrarlayın ve deneyin

Bu prensip, şöyle söylemektedir: "Herşeyin bir de karşıtı ve diğer yönü vardır. Bunun diğer yönü nerede?"

Yukarıdaki sorunuza tatmin edici bir cevap almadan, o konu hakkında bir karara varmayın

Geçtiğiniz günler içinde, çevrenizdeki insanlar arasından hangilerinin sizi otorite kullanmak yolu ile manipule etmek istediklerini incelediyseniz, belki de hiç bir kimseye rastlayamadınız. Çünkü hep böyle olur, bir şeyi aradığınızda bulamazsınız. Ama arama niyetiniz olmadığında, o şey önünüze çıkar, du-

rur.

"Başarısız kaldım" diye üzülmeyin. Burada önemli olan, belirli bir davranış tipine sahip olan insanları tanımak ve onlara karşı kendinizi nasıl savunacağınızı öğrenmekti. Geçtiğimiz derste, bunları gördük.

Dünya bir aldatmacalar yumağı halinde. Herkes kendi durumunu, şöhretini ya da mevkiini korumak ve sağlamlaştırmak için mücadele veriyor ve bu yolda "herşey mübah" sayılıyor. Bu nedenle karşımıza her an yeni blöfler, kandırmacalar ve gereksiz yere önemli kılınan şeyler çıkıyor ve bunlar bizi etkileyip, yönlendirmekte kullanılıyor.

Bu türlü bir ihtiyaç içindeki insanlar, kendi otoriter pozisyonlarına kurban edecekleri kimseleri ararlar. Bulduklarında ise onları, ünvanları ya da vaadleri ile etkilemeye çalışırlar. Buna muvaffak olamadıkları zaman da işi, tehdide kadar vardırırlar.

Gerçek olan şu ki , çevresine karşı otorite uygulama görüntüsü içinde olan kişiler, bunu genellikle kendi korku ve güçsüzlüklerini gizlemek için yaparlar. Dış çevreye karşı kullandıkları o etkileyici davranış biçimi, gerçekte kendi güçsüzlüklerini dengeleme ve örtüp, gizleme çabasından başka birşey değildir.

Böyle bir kimse bizim karşımıza; iş arkadaşımız, kocamız, karımız, çocuğumuz, öğ-

retmenimiz, doktorumuz ya da polis ve bürokrat olarak çıkabilir. Onlar tarafından manipule edilmekten korunabilmek için, onları bu davranışa iten nedenleri iyi bilmemiz gerekir.

Dikkatlice bakacak olursanız, böyle kişilere bir çok yerde rastlamanız mümkündür. Önemli olan, sizin dikkatli bir gözle onlara bakmayı bilmenizdir. Çünkü belki siz de, diğer bir çok insan gibi, böylesi otoritelere karşı bir alışkanlık olarak itaat etmeye kendinizi kaptırmış olduğunuz için, gözleriniz onları görmüyor olabilir. İşte bizim size anlattığımız derslerin görevi de, sizde değişik bir bakış açısını canlandırabilmektir. Böyle farklı bir açıdan ve değişik bir bilinç düzeyi ile olaylara ve insanlara baktığınızda, o zamana kadar dikkatinizi çekmemiş olan bir çok ayrıntıyı, daha net olarak görebilirsiniz.

Şimdi size, Hayat Okulu seminerlerimize katılan bir ev kadını ve anneyi örnek olarak sunmak istiyorum.

"Manipulasyondan Korunma" adlı seminerlere katılan bu kadın, bir yıl sonra, bir hafta sonu seminerine davet edilmişti. Üyelerin bir yıl boyunca yaptıklarını ve topladıkları tecrübelerini birbirleriyle paylaştıkları bu çalışmada, kadıncağız oldukça ilginç şeyler anlatmıştı: Seminere katıldığı dönemde onaltı yaşında olan oğlunu, yıllar boyunca aşırı bi-

çimde şımartmıştı.

Son zamanlarda bunun zararlarını görmeye başlamış, ama bu davranışından nasıl geri döneceğini de bilemez olmuştu. Oğlu ise durumdan memnundu. Annesini dilediği gibi oynatıyor ve onun, her istediğini yerine getirmesinden de mutlu oluyordu. Ama bazen bunu elde etmek için saldırganlaşmak zorunda kalması, onu tek rahatsız eden noktaydı.

Kadın bu durumdan şikayetçiydi ve sorununu tartışmak, belki de bir çözüm bulmak umudu ile seminerlere katılmıştı.

Seminerden sonra eve dönerken, artık oğlunun her isteğine boyun eğmemek konusunda da kesin kararlıydı. Ona olan sevgisinde bir azalma olmamıştı. Ancak artık ona bu kadar yüz vermenin, ne oğluna, ne de kendine bir fayda sağlamadığını ve aralarındaki ilişkinin de giderek bozulduğunu görmek, onu üzüyor, bu nedenle de durumu değiştirmek istiyordu.

Hemen bir kaç gün sonra, aralarında bir tartışma çıktığında, kadın oğluna, manipulasyon uygulamasında nereye kadar gidebileceği konusunda bir sınır koyma zorunluluğunu hissetmişti.

Oğlu, üç hafta süreyle civardaki bir öğrenci kampına katılmak istiyordu.

Gezinin bir gün öncesinde, annesi ona:

"Sabah yedide kalkıp, istasyona gideceksin. Bavulunu akşamdan topla, yatağa da erken yat. Yoksa yarın yorgun olursun " öğüdünde bulunmuştu. Bunun üzerine oğlan, gülerek: "Aman anne, bavulumu da sen toplayıver" deyince, annesi: "Hayır. Geziye çıkan sensin, ben değilim. Neyi alıp, neyi almayacağını ben bilemem. Hem eşyalarını nerelere yerleştirdiğini de en iyi sen biliyorsun. Yani kendi bavulunu, kendin toplamak zorundasın" cevabını vermişti.

Ama oğlan, sorumluluğu kendisine ait olan işleri, annesinin üzerine yıkmaya öylesine alışmıştı ki; onun bu sözlerine pek kulak asmadı. Akşam eve geç geldi ve bavulunu da toplamadan yattı.

Ertesi sabah saat altı buçukta, annesinin onu uyandırarak: "Hadi kalk, daha bavulunu toplayacak, sonra da trene yetişeceksin. Bir saatten az zamanın var, hemen harekete geç" demesi bile, onu kendine getirmemişti. "Ne de olsa işler hallolur" umudu ile biraz daha uyumayı tercih etti.

Ama bu kez yanılmıştı ve annesi, onun yerine bavulunu toplamamıştı.

Onun kalkmadığını gören annesi, kendi yatağına yatarak, bir kitap okumaya başlamıştı. Ama içi içini yiyordu, çünkü bu gidişle oğlan, treni kaçıracaktı. Bir ara kalkıp, onun bavulunu toplamayı düşünmüş, ama sonra

bundan vazgeçmişti. Artık eski günlerdekinden farklı davranması gerektiğini biliyordu.

Bu nedenle katı ve tavizsiz davrandı. Daha önceden olsa ortalığı telaşa verip, oğlunu harekete geçirmeye çalışır, sonra da onun: "Aman anne bu kadar telaşa ne gerek var, yetiştim işte" biçimindeki cevabına karşı da, sessiz kalırdı.

Az sonra yatağından kalkan oğlan, bavulun toplanmamış, elbiselerinin hazırlanmamış olduğunu ve bir de annesinin sakin sakin kitap okuduğunu görünce, bütün bunlara inanamaz ve odaya dalarak: "Anne, neler oluyor, neden hiç bir şey hazır değil?" diye sorar.

Anne, daha önceden kararlaştırdığı gibi, sükûnetini hiç bozmadan: "Olan birşey yok. Sen trene yetişmek zorundasın ve bunun için de, tam 15 dakikan var. Daha bavulunu toplayacak ve evden çıkacaksın" deyince, çocuk büyük bir telaşın içine düşer ve evin içinde koşuşturarak, bavuluna gerekli olan eşyalarını koymaya çalışır. Bir yandan da yüksek sesle, başta annesi olmak üzere herkese ve herşeye bağırıp, çağırmaya başlar. Sonuçta başarılı olamaz, işleri birbirine karıştırır ve treni kaçırdığını anlayınca da, oturup, ağlamaya koyulur.

Bir süre sonra çocuk sakinleştiğinde, annesi yanına gelerek, ona: "Bak oğlum" der. Bu günden itibaren, kendi yapman gereken işle-

ri, sen yapacak, onların sorumluluğunu sen üstleneceksin." Daha sonra da ona dostane bir tavırla, bundan böyle nasıl büyük bir insan gibi davranması gerektiğini anlatır.

Bu olayda, kitabımızın başından beri sözü edilen manipulasyon yöntemlerinin hemen hepsinden bazı izler bulmak mümkün:

• Kişinin kendi üstlenmesi gereken sorumluluğu, başkasına yüklemek istemesi,

• Son ana kadar, kimin sinirlerinin daha sağlam olduğunu kontrol eden bir gafil avlama denemesi,

• Otorite kullanarak manipulasyon yapma gayreti. Çünkü çocuk kendisini, annesinin karşısında daha "otoriter" olarak görmektedir. Çoğu kez bunu denemekte ve de başarılı sonuçlar almaktadır. Annesinin pes edeceğini bildiği için, ona tatlı sözler söyleyip, sevimli davranarak, onu kullanmakta ve istediği doğrultuda yönlendirmektedir.

Buna benzer örneklerle, hemen hergün işyerlerinde, evlerde, alış-verişlerde karşılaşmak mümkün. Size anlattığımız bu gerçek hikâye de, sizi bu konu üzerinde düşündürmek amacını taşıyor. Çünkü manipulasyon olgusu, en yakın olduğumuz insanlarla olan ilişkilerimizde bile karşımıza çıkıyor.

Eğer bazı konularda karar almakta zorlanıyorsanız, az önce anlattığımız annenin ola-

yı size bir cesaret kazandırabilir. Belki siz de uzun yıllardan beri süregelen, ama bir türlü karşı koyamadığınız bazı manipulatif baskılara, bu yolla karşı çıkabilirsiniz.

* * *

Dördüncü manipulasyon tekniği, "Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi"dir. Sanırız bu yöntemi hepiniz, reklâmlar ve politikacılar aracılığı ile gayet iyi tanıyorsunuzdur. Belli bir hedefe yönelik olan tekrarlamalar, kişileri etkilemekte kullanılan başarılı bir taktiktir. Bu yöntemde, içeriği aynı olan bir mesajın sürekli olarak tekrarlanması tekniği uygulanır. Tekrarlanan içerik, bazen aynı kalıp ve biçimde sunulurken, bazı durumlarda da, değişik biçim ve varyasyonlar altında dile getirilir. Bu işleme, o kişi ya da kişiler, verilen mesajın içeriğini "bilinçsiz" olarak kabul edene dek devam edilir. Burada sözü edilen "bilinçsizlik", artık o kişilerin, bu mesajın doğru olup, olmadığına bakmaksızın, onu kabul etmeleri ve artık onun üzerinde düşünmek yerine, ona inanmayı tercih etmeleri anlamına gelmektedir. Bunun sonucunda da, kişiler kendilerini o mesajın gösterdiği yolda yürümeye ve ona tabî olmaya (uymaya) adeta mecbur hissederler. Çünkü insanların içlerinde, çoğunluktan kopmamak ve çoğunluğun

doğru olarak sandığı şeylere uymak eğilimi vardır.

Eğer televizyonda otuz ayrı gün, otuz kere, X adlı ürünün en iyi, ayrıca yeni, modern ve ucuz olduğunu duyar ve buna sahip olmanın bir ayrıcalık hissi yarattığına inanırsanız, bir alış-verişe gittiğinizde, çeşitli markalar arasından, bu ürünü seçmenizi doğal olarak karşılamak gerekecektir.

Çünkü bilinçaltınızda bu ürünle çoktan tanışmış bir durumdasınızdır. Hem onun, en iyisi ve en hesaplısı olduğunu da o kadar sık duymuşsunuzdur ki, artık bunu tartışmanız ya da şüpheyle karşılamanız düşünülemez bile.

İşte günlük hayatımızda bu yolla, yani aynı mesajın sayıca çok olarak tekrarlanması ile manipule edilmeye oldukça sık bir biçimde rastlıyoruz.

Tekrarlamalar ve aynı bilginin çok sayıda insan tarafından paylaşılması, bizde bir güvenlik ve inanç duygusu yaratır. Bu durum öyle bir hal alır ki, artık kararlarımızı eleştirel düşünce gücümüzü kullanarak değil, tıpkı otomobil sürerken olduğu gibi, bilinçaltı refleksler yoluyla vermeye başlarız.

Böyle kukla gibi, ipleri başkalarının elinde olarak ve onların istekleri doğrultusunda davranmaya daha fazla tahammül etmek istemiyorsanız, bundan nasıl kurtulacağınızı dü-

şünmenin zamanı gelmiş demektir.

Bu adımı atabilmek için, önce o konu ile ilgili bilgileri toplamak gerekir.

Artık bu yöntemin nasıl işlediği konusunda bir bilgi sahibisiniz. Yarından itibaren, çevrenizdeki olaylara başka bir gözle bakmaya hazır olun. Bıkmadan, bilinçli ve belli bir amaca yönelik olan tekrarlama yönteminin televizyonda, radyoda, gazete ve duvar ilânlarında nasıl dile geldiğini iyice incelemeye, anlamaya ve çözümlemeye çalışın.

Bir kimse size bıkmadan hep aynı mesajı vermeye çalıştığında, bunun arkasında gizli olan asıl amacı anlama konusundaki becerinizi geliştirmek için, sık sık pratik uygulamalar yapın ve elde ettiğiniz sonuçları, "çalışma defteri"nize yazın.

Bu türlü mesajların tek yanlılığına karşı duyarlı olun ve hiç aklınızdan çıkarmayın ki, hiç bir şey tamamen yanlıştan arınmış ve kusursuz değildir.

Ayrıca, size herhangi bir şeyi "satmaya" çalışan insanlar, onun yalnızca iyi yanlarını ve üstün vasıflarını göstermeye gayret ederler. Bu nedenle de, sürekli olarak aynı özelliklerini tekrarlayarak, dezavantajlı yanları görmemeniz için çabalarlar.

Böyle bir taktiğe karşı uygulanabilecek en etkili yöntem, kendinize ya da durum uygun

olursa, karşınızdaki rakibe soracağınız şu soru olacaktır: "Herşeyin iki ayrı yönü vardır. Bu konunun diğer yönü veya karşıtı nerede?" Bu sorunuza karşılık olarak aklınızın yattığı, doyurucu bir cevap bulmadan, o konuda karara varmayın.

İnsanların çoğu, böyle durumlarda yukarıdaki soruyu sormaya korkar ve bundan kaçınırlar. Çünkü bir şeye sahip olma konusunda çok fazla ihtirasları vardır ve karşıt sorularla ondan vazgeçebilme ihtimaline karşı da çekingenlik gösterirler.

Ama bu sabırsızlık ve ihtiras, onları tek yönlü düşünmeye zorlar ve çok daha avantajlı olabilecek bir çok alternatifi gözden kaçırmalarına yol açar.

Bu nedenle, bir karar öncesinde her zaman için olayın diğer yanını da incelemek ve göz önünde tutmak çok önemlidir.

Olayın diğer yanı derken, şunları düşünmenizi önermekteyiz:

- Belki o ürüne sizin gerçekte hiç bir ihtiyacınız yoktur ve ihtiyaç sandığınız şey, satıcının sürekli olarak aynı şeyi tekrarlaması sonucunda oluşan bir yanılgıdır.

- Belki de aynı ürünün dört-beş ayrı cinsi daha vardır ve bunlar aynı kalitede olmalarına rağmen, daha az reklâm harcaması yapıldığı için daha uygun fiyatlarla satılmaktadır-

lar. Onları araştırmak, sizi kârlı çıkarabilir.

- Belki de uygun fiyat ya da şartlar denilen şeyler, sizin için hiç de öyle faydalı değildir. Eğer günde bir kaç dilim ekmek ve sebze kesiyorsanız, şartları ne kadar uygun olursa, olsun, elektrikli ve otomatik bir bıçak almak, sizin için akılcı bir yatırım olmayacaktır.

O halde defterinize dördüncü savunma yöntemi olarak şu soruyu kaydedin: "Herşeyin iki ayrı yönü vardır. Bu konunun diğer yönü nerede?"

Sonra da deftere şu notu ekleyin: "Bu günden itibaren, herhangi bir konuda karar verirken, olayın diğer yönünü ve başka alternatiflerini inceleyip, benim için en doğru olan çözüme vardığıma inanmadan, harekete geçmeyeceğim."

Bütün alternatifleri inceledikten sonra, size en uygun geldiği için belki ilk öneriye geri dönebilirsiniz. Ya da bunca incelemeye rağmen, bir süre sonra, yanlış bir karar vermiş olduğunuzu da farkedebilirsiniz.

Olsun. Hiç değilse içinizde, eylemsiz ve pasif olmak yerine, girişimde bulunmanın ve elinden geleni yapmanın rahatlığını duyabilirsiniz. Böyle bir durumda siz, korunma mekanizmalarını kullandığınız halde, rakip daha güçlü olduğu için, sizi manipule etmeyi başarmıştır.

Ama her yenilgi, insana bir takım şeyler öğretir. Şimdi eskisinden biraz daha ileride olarak, önünüze çıkan olayları bu perspektif altında inceleyin. Bıkmadan Tekrarlama Yöntemine yalnızca televizyon ve radyoda değil, aile içinde, işte, arkadaşlar, dostlar ve akrabalar arasında da sıkça rastlanır.

Bu yüzden, iki ayrı iş arkadaşınızın, farklı zamanlarda Y adlı arkadaşın maddî açıdan zor durumda olduğunu ve ona artık rüşvet konusunda pek güvenilemeyeceğini söylemeleri durumunda, hemen buna inanmamalısınız. Çünkü ikisi de olayı aynı açıdan ve aynı çıkar dürtüsü altında değerlendiriyor olabilirler.

Çoğu kez bir insanı kötülemek ve aşağılamak için çıkarılan yalan haberler ve söylentiler, "Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi" ile yaygınlaştırılır ve bu olumsuz mesaja, adeta doğruymuş gibi bir imaj kazandırılır.

Bu ihtimali gözden ırak tutmayın.

Tek taraflı enformasyonlara, hemen "doğru" damgasını vurmayın. Mutlaka olayın diğer yönünü de değerlendirmeye almaya çalışın.

En iyisi, hakkında söylenti çıkarılan kimseyi dinleyin.

Göreceksiniz ki, böyle davranmakla, hayatınız oldukça kolaylaşacak ve sorunlar, sizin için bir yük haline gelmeden, çözüme ka-

vuşacaklar.

Böylelikle zaman, enerji ve sinirden tasarruf edecek, hem de kendinizi daha güçlü ve güven içinde hissedeceksiniz.

8. Ders

Karşılaştırma Yoluyla Manipule Etme Yöntemi'ne karşı neler yapabileceğiniz konusunda çalışmalar yapın. Çünkü bu yöntem, sizi manipule etmek isteyenlerin sıkça başvurdukları bir taktiktir

Buna karşı uygulanabilecek olan savunma tekniğini size daha önce hatırlatmıştık: "Sizin için zararı, faydasından büyük olan herşeyden vazgeçin ve buna hiç pişman olmayın" tekniğini tam olarak uygularsanız, başarı şansınız çok yüksektir

Elinizde tuttuğunuz bu kitabı, şimdiki sayfasına dek dikkatle okumuşsanız, şunu anlamış olmalısınız ki, manipulasyona karşı kendinizi korumanın yolu, iki aşamalı bir taktik uygulamaktan geçer:

1. Önce, çevrenizde ortaya çıkan manipulasyon oyununun nasıl oluştuğunu, nasıl işlediğini ve ne türlü taktikleri kullanarak sizi etkilediğini anlamanız gerekmektedir. Bunun için de çevrenizdeki insanları tek tek incelemeniz ve onların sizden ne gibi bir çıkarları olduğunu, sonra da buna ulaşmak için hangi yöntemleri uyguladıklarını iyice inceleyip,

çözümlemelisiniz.

2. İkinci olarak, bu manipulatif saldırılara karşı hangi taktikleri kullanarak kendinizi savunabileceğinizi öğrenmeniz gerekmektedir. Ancak ondan sonra bu taktikleri, kendinizi korumak için kullanmayı, uygulamaya dökebilirsiniz. Daha önce, hangi taktiğin sizin için daha uygun olduğunu tesbit etmek ve bunun doğruluğuna da kendinizi inandırmak zorundasınız. Eğer buna inancınız tamsa, uygulamaya geçirir ve oradan elde edeceğiniz tepki ve sonuçlara göre, davranışlarınızı ayarlayabilirsiniz.

Geçtiğimiz derste, Bıkmadan Tekrarlama Yöntemi'ni incelemiştik.

Aslında bu yöntem, belirli davranış biçimlerini sürekli olarak yinelemekten başka birşey değildir. Ama buradaki incelik, bu davranış biçimlerini, başka kişilerin kendi yararları doğrultusunda belirlemiş olmalarıdır. Sizin bunlara alışıp, o yönde davranmanız halinde, o kişiler bu durumdan bol bol faydalanma imkânı bulacaklardır.

Tabii bazen, başka kişilerin çıkarları, sizinkilerle aynı yönde olabilir.

Eğer bir işveren sizi, kendi beceri, yaratıcılık ve enerjinizi belli bir iş üzerinde yoğunlaştırmanız yönünde manipule ediyorsa, bu durumdan siz de, en az onun kadar faydalanırsınız. Çünkü böylelikle, kendinizi gerçek-

leştirme ve ortaya koyma şansını elde etmiş ve de bunu değerlendirmiş olursunuz.

Ama bazen de bunun tersi gerçekleşir ve işveren sizden, bazı fedakârlıklar isteyebilir. İşlerin kötü olduğunu ve eğer fazla maaş talep ederseniz, sizi işten çıkarmak zorunda kalacağını söylerse, siz de: "İşimi kaybetmektense, daha az kazanmaya razı olurum" diye düşünebilirsiniz.

Özetleyecek olursak; hayat, sürekli olarak kendi çıkarımızı ve faydamızı ön plana almak çabası olarak açıklanabilir.

İşte bizim farkına varmamız gereken en önemli nokta da, budur: İnsan nasıl kararlar almalıdır ki, faydası zararından üstün olsun?

Bunu başarabilmenin tek çaresi de, bizi kimlerin, niçin ve hangi yolla manipule etmek istediklerini görmek, bilmek ve anlamaktır.

Yöntemleri tanıyan, olaylara uyanık bir gözle ve farklı açılardan bakmayı bilen, kendi gerçek istek ve ihtiyaçlarının farkında olan insanlar, kendilerini manipulatif bir saldırıya karşı, kolaylıkla savunabilirler.

Yukarıda sıraladığımız özelliklerin çoğu bizlerde de mevcuttur. Ama yıllar boyunca bize bambaşka şeyler söylenmiş, yanlış hedefler gösterilmiştir. Bu nedenle, bu gibi özellikler, gelişmeden kalmışlardır. Çünkü

kulağımıza hep şunlar tekrarlanmıştır:

- "İtaatkâr ol. Devlet, idareciler ve amirler, senin için gereken en iyi şeyi bilir ve yaparlar, onlara karşı gelme, onlar senden üstündür."

- "Başka insanlar için sürekli olarak fedakârlık yap. Günün birinde onlar da, senin yardımına koşarlar."

- "Diğer insanlara karşı saygılı ve sevgi dolu ol. Yoksa seni beğenip, sevmezler. Diğer insanlar tarafından sevilmek, beğenilmek ve saygı görmek, çok önemlidir."

Daha doğumumuzdan itibaren bizlere bu yönde bir eğitim verilmiş ve yukarıdaki sloganlar tekrarlanagelmiştir. Bu durum giderek bizim beynimize öylesine yerleşmiştir ki, sanki kendi içimizden gelen düşüncelermiş gibi, onları otomatik olarak uygular hale gelmişizdir. Eğer daha farklı bir biçimde davranırsak, içimizde bir suçluluk duygusu doğar ve bu, bizim kendimize olan güvenimizi azaltır. Huzura kavuşmak ve yeniden rahat etmek için de, yukarıda sıralanan türden sloganlara sığınma yolunu seçeriz.

Onlar da zaten bizim çaresizliğimize bir çözüm olmak ve bize doğru yolu göstermek görevini üstlenmişlerdir. Ama bu gösterilen yolun, bizim gerçek istek ve ihtiyaçlarımıza uygun olduğunu söylemek pek de mümkün

değildir.

İşte bu manipulatif süreç, hergün çeşitli biçimler altında karşımıza çıkar ve bizi kendi istediği yönde etkiler, hatta eğitir.

Tekrarlama prensibinin bu işleyiş içindeki rolü de, oldukça önemlidir. Sürekli olarak, başkalarının belirlemiş oldukları "doğrular" çerçevesinde davranmak için zorlanırız. Çevremiz bu baskıyı, artık o "doğrular" bizim kendi düşüncemizin bir parçası haline gelinceye kadar sürdürür. Ondan sonra da zorlama ve baskıya gerek kalmaz. Çünkü artık bizim, ileri sürülen "doğrular" hakkında hiç bir şüphemiz kalmamıştır. Öylesine ki, onları sanki kendi düşüncemizmiş gibi değerlendirmeye başlarız.

Bu yöntemle, tarihin çok eski zamanlarından beri dünyanın her yerinde insanlar birbirlerini manipule ederler. Bazı kişiler manipulatif süreçleri belirlerken, çoğunluk da bunları adeta transa geçmiş gibi izler ve onların gösterdikleri yoldan gider.

Yanlış mı bu söylediklerimiz?

Her türlü ideoloji, "hareket", "izm" ve akımlar böyle davranmışlardır. Başarılı olmak için de buna mecburdurlar. İnsanların çoğunluğunun belli biçimlerde hareket etmesini sağlamak, ancak manipulatif yönlendirmelerle mümkün olur. Bunlara günümüzde verebileceğimiz örnekler arasında; Jogging yapmak,

aerobikle zayıflamak ve otomobilde kemer bağlamak yer alır.

En iyi manipulatif etki, insanların onu kendi düşüncelerinin bir bölümüymüş gibi değerlendirip, otomatik davranışlar haline dönüştürmeleri ile gerçekleşir. Otomatik bir hale gelen davranışların yeniden gözden geçirilmeleri ya da eleştirilmeleri çok güçtür. Bunlar giderek doğal bir hal alır ve değişmez gerçekler olarak değerlendirilmeye başlarlar.

Neler söylemek istediğimizi anladığınızı sanıyoruz. Amacımız, hayatımızda önemli bir rol oynayan yaygın manipulatif yöntemlerin nasıl işlediklerini ve hangi taktikleri kullanarak etkili olduklarını sizlere aktarmaktır.

Bizi anladığınızı umarız. Çünkü sizin kendi çevrenizde karşılaştığınız manipulasyon, aslında o büyük manipulatif oyunun bir yansımasından başka birşey değildir. Toplumsal manipulasyon, etkisini, hayatın değişik bölümlerine dek uzatarak, belirginleştirir.

Yeniden savunma teknikleri konusuna dönecek olursak; sekizinci derste, Kıyaslama Yoluyla Manipule Etme Yöntemi'ne karşı alınacak tedbirleri incelememiz gerektiği ortaya çıkacaktır.

Karşımızdaki kişiler bizi bu yöntemi kullanarak manipule etmek istediklerinde, belli başlı üç nokta üzerinde dururlar:

- Bizi başka birisi ile aynı düzeye getirmek,
- Bizi, başka birisinden daha üstün tutmak,
- Bizden, içinde bulunduğumuz düzeye uygun davranmamızı istemek.

Bu yöntemi kullananlar bizi, daha ileri ve üstün bir durumda bulunan bir kimseye yetişmemiz konusunda zorlayabilirler. Daha çok çalışmanızı ya da daha fazla emek vermenizi gerektiren bu durum için de size: "Bunu tamamen senin iyiliğini düşünerek istiyorum, yoksa benim bundan bir çıkarım yok" diye bir bahane uydururlar.

Madem ki herşey, yalnızca sizin iyiliğiniz için, peki onun bu kadar uğraşıp, sizi o doğrultuda zorlamasının sebebi nedir acaba?

Rakibinizin burada kullandığı araç, sizin onurunuz ve hırsınızdır. İşte bu nokta, onun manipulatif oyununu yönelttiği ya da manipulatif saldırısını üzerine inşa ettiği temel taşıdır.

Bize, hayatta başarılı olmak ve toplumda bir yer edinebilmek için, iyi ve diğerlerinden üstün olmamız gerektiği öğretilmiştir. Eğer kendimizi bu rekabet temeline dayalı anlayışla özdeşleştirmişsek, bu yönümüzle manipulatif etkilere ve baskılara karşı açığız demektir.

Başkalarından geri kalmamak isteği de buna benzer. Kendimizle eşdeğer tuttuğumuz insanlardan geride kalmak ya da onlar tarafından beğenilmemek ve dışa itilmek, hiç hoşumuza gitmez. Bu nedenle kendimizi, onlarla aynı telden çalmak zorunda hissederiz.

Onların davrandıkları gibi davranmak ve onların yaptıklarını yapmak suretiyle, hem dikkatleri çekmemiş oluruz, hem de sürüden kopmayarak, kendimizi güvenlik içinde hissederiz.

Bunu da, yani sürüdeki koyunlardan biri gibi davranmayı da bize öğretmişlerdir. Ve yine bu yönümüzle, manipulatif etkilerin odak noktası haline geliriz.

Sürü bilinci, bize şu mesajlarla ulaşır: "Bunu herkes giyiyor, bunu herkes alıyor, buna herkes inanıyor, herkes böyle davranıyor. Eğer bunu herkes yapıyorsa, bu senin için de en iyisi ve en doğru olanıdır."

Kimi insanlar, hatta insanların çoğunluğu, bu türlü mesajlara bütün benlikleri ile katılmayı ve diğer insanlarla aynı olan davranışları benimsemeyi seçer ve bundan mutlu da olurlar.

Bugün moda olan şarkıları dinlerler, yarın bir başkasını, daha sonra başka bir rengi ya da belirli bir düşünce biçimini benimserler. Onlardaki bu değişebilme yeteneğine hayret edersiniz. Böyle fırıldak gibi değişebilmenin

ve her akıma uygun davranmanın adını da "uyum göstermek" olarak açıklarlar.

Ama böyle sürü halinde yaşamak istemeyenler de vardır. Böyleleri kendi kişisel istek, ihtiyaç ve yeteneklerini tanırlar ve onlara uygun bir hayat sürmek isterler. Çünkü ancak bu yolla kendi kişiliklerinin farkına varır ve mutlu olabilirler. Bu türlü davranmak, bir cesaret işidir ve o güne kadarki alışılmış düşünce ve davranış kalıplarından sıyrılmayı gerektirir.

Böyle kişilerin, kafalarındaki plana uygun olarak yaşamayı başarmaları kolay olmaz, bu iş epeyce zaman alır.

İlk olarak yapmaları gereken de, vazgeçebilmeyi öğrenmektir.

Eğer bir insan, hayatta doğru olarak bildiği şeyleri gerçekleştirmek istiyorsa, önce ona o güne kadar öğretilen klişelerden, yani herkese karşı iyi ve saygılı olmak ya da kimseyi kırmamak gibi sloganlardan kendini kurtarmayı bilmek, ayrıca, vazgeçmeyi öğrenmek zorundadır.

Başkalarına bizden daha çok fayda sağlayan düşünce ve davranışlardan vazgeçmek, bizi, çıkarı zedelenenlerin gözünde sevimsiz kılacaktır. Ama buna aldırmamak zorundayız.

İçinde yaşadığımız dönemde en yaygın

olan slogan: "Herşeyi elde edebilirsin. Yeter ki çalış ve kendini zorla" biçimindedir.

Ve bu slogana inanan herkes, aşırı bir ihtirasın cazibesine kapılır, büyük bir sahip olma tutkusu ile dolar. Gerçekten de, diğer herkesin elde ettiklerine ulaşabileceği hayali ile yaşamaya başlar.

Böyle bir duyguya kendini kaptıran insan, kısa sürede, kendi imkânlarını ve kişisel sınırlarını zorlamaya başlar.

Bu davranış giderek öyle bir hal alır ki, başarılı olma baskısı altında kendini yiyip, bitirir ve çalışmasının karşılığı olarak elde ettiği şeylerin tadını çıkartacak zamanı ve gücü kalmaz.

Ama her kim, davranışlarını: "Hiç de pişmanlık duymadan, dezavantajının ve zararının, faydasından büyük olduğu şeylerden vazgeç" prensibine göre ayarlarsa, onun önünde, kendi kişiliğine uygun bir hayat sürmesini sağlayan yol, kolaylıkla açılır.

Bu yolda yürümek isteyen birisi, şu beş noktaya dikkat etmek zorundadır:

1. Ne zaman ve kimin tarafından manipule edildiğinin farkında olmalıdır.

2. "Yararın nerede, zararın nerede olduğunu" doğru olarak tesbit etmelidir.

3. "Beni manipule etmelerine izin verme-

yerek, kendi bildiğim yoldan gideceğim" fikrinde kesin kararlı davranmalıdır.

4. Manipulatif saldırılara karşı, kendisini korumayı bilmelidir.

5. Çok şeylere sahip olamayınca, vazgeçtiği şeyler konusunda pişmanlık duymayacak kadar bilinçli olmalıdır.

Siz de bu süreci, önümüzdeki günlerde, kendi hayatınızda uygulamaya çalışın.

Bir kimse sizi heyecanlandırmak, harekete geçirmek, kızdırmak ya da bir konu hakkında ikna etmek isterse, hemen: "Benden ne istiyor acaba, istediği gibi davranırsam, onun bundan ne gibi bir çıkarı olabilir?" şeklinde düşünerek, olaya başka bir açıdan bakmaya çalışın.

Özellikle Karşılaştırma Yoluyla Manipulasyon Yöntemi'ne karşı uyanık olun ve onun bazı klasik formüllerini hafızanıza yerleştirin:

- "Sen ne biçim bir erkeksin, sana bu yapılır mı?
- "Eğer istesen, sen de en az Y kadar para kazanabilirsin, senin ondan neyin eksik ki?"
- "Hadi gel, bu kadar ağırkanlı ve isteksiz olma" diyen birisi, büyük bir ihtimalle, kendi canı sıkılmasın diye ona eşlik etmenizi istemektedir.

- "Uslu ol ve terbiyeli davran."

- "Siz, kendinizi ve içinde bulunduğunuz bu durumu aşmalısınız. Ben de size, bu imkânı veriyorum."

Günlük hayatta çoğu kez karşımıza çıkan bu gibi sözler, bize bu eleştiriyi getiren kimsenin bakış açısının izlerini taşır. Onların değer yargılarına göredir, yani izafîdir. Asıl amaçları da, kendi çıkarlarını korumaktır. Bizden "uslu ve terbiyeli olmamızı" isterler, çünkü başkalarına karşı mahçup olmak işlerine gelmez. Bize "kendimizi geliştirmemiz için imkânlar sunan" birisi de, bu çalışmamız karşılığında elde edeceği kazancın peşindedir. Kimi zaman onun çıkarı, bizim çıkarımız ile aynı doğrultuda olabilir. Ama yine de, her zaman, karşımıza çıkan olayları kendi değer yargılarımıza göre ölçüp, biçmeli ve herhangi bir kararı, ancak ondan sonra almalıyız.

Bizi başkaları ile kıyaslayan, karşılaştıran ve rekabete sokan davranışlar, beraberinde kıskançlığı da getirirler.

Kişinin, kendinden fazla şeye sahip olanları kıskanması, çoğu kez işi saldırganlığa dek uzatır. Hele bir kimsenin bizi, başkasının bizim hakkımıza tecavüz ettiği ve haksız yere bizim payımıza da el koyduğu yolunda ikna etmesi, kızgınlık, nefret ve saldırganlığa yol açar.

Ama "bana faydasından çok, zararı doku-

nacak birşeyden, hem de hiç pişman olmadan vazgeçerim" prensibini öğrenmiş olan bir kimse, kendisini hiç bir zaman kıskançlık krizine kaptırmaz ve başkalarına karşı saldırgan olmasına da gerek kalmaz.

Bu son derste öğrendiğiniz savunma yöntemini pratiğe dökerek, günlük hayatınızda uygulamak isterseniz, şunu hiç aklınızdan çıkarmayın ki, Karşılaştırma Yoluyla Manipulasyon'a karşı en etkili savunma yöntemi, bir şeyden vazgeçmeye hazır olmaktır.

Kitabı elinizden bırakmadan önce, son bir kaç tavsiye

Evet, işte kitabın sonuna geldik.

Umarız sizi, anlattığımız teknikleri uygulamak konusunda teşvik edebilmişizdir. Tabii ki, bütün bu uygulamalar sizin kendiniz içindir ve size neyin faydalı olacağına da, yine sizin karar vermeniz gerekir.

Belki size önerdiğimiz fikirlerden ancak bazıları aklınıza yatmıştır. Belki de bütün bunlardan bir tanesini bile, uygulamaya geçirmemişsinizdir.

Bu durum sizi rahatsız etmesin, sakın ola kendi kendinize: "Ben bunları becerecek kadar yetenekli birisi değilim" suçlamasında da bulunmayın.

Bütün bu okuduklarınız, sizde yalnızca tek bir konu hakkında bir fikrin oluşmasını sağlamış olabilir. Eğer "manipulasyon" sorununun ne olduğunu tam olarak kavrayabilmişseniz, bu da sizin için çok önemli bir adım ve bir gelişmedir. Bu konuyu düşüncelerinizin arasına almakla, belki de bir süre sonra, kendiliğinizden işi eyleme dökecek,

yani öğrendiklerinizi ve bilgilerinizi uygulamaya geçireceksiniz. Bu, hiç belli olmaz. Onun için kendinizi bir şeylere zorlamayın. Bırakın kendiliğinden olsun, içinizden doğsun, aktif olma isteği.

Kitabı bitirmeden önce, size son kez, bazı noktaları hatırlatmak istiyoruz:

1.

Her kim, artık başkalarının istekleri ve yönlendirmeleri doğrultusunda yaşamak istemiyorsa, alternatif çözümler aramak zorundadır. Bunun için de, çevresine, topluma ve insanlara başka bir açıdan, değişik bir perspektiften bakması gerekir.

2.

Kendi hayatını, kendi istediği biçimde yaşamak isteyen bir kimse, kafasındaki düşüncelerini, çevrenin baskılarına karşı koruyabilmek zorundadır. Böyle bir davranış, tartışma ve çatışmalara, korkmadan hazır olmayı da gerekli kılar.

3.

Hayallerini ve planlarını hayatın içinde uygulamaya geçirmek, yani pratiğe dökmek

isteyen bir kimse, çevresinin olumsuz tepkilerini göz önünde bulundurmak, yani egoist olmayı bilmek zorundadır. Çünkü hiç kimse, hem kendisine, aynı anda hem de başkasına yarayacak bir davranış içine giremez.

4.

Başkalarının yaptığını yapmak ve sürünün içinde bulunarak, çevrenin o koruyucu örtüsü altına girmek, kolay ve rahattır. Oysa hayatı, kendi bildiğiniz doğrulara göre yaşamak zordur ve mücadele etmeyi gerektirir. Ama onun getireceği mutluluk ve tatmin; herşeyin üzerindedir.

5.

Çevrenin o yoğun manipulatif saldırılarına karşı kendimizi "birazcık" korumak, bizi mutlu etmeye yetmez. Eğer bir savunma yapmayı istiyorsak, bunu topyekûn, yani her an ve her alanda uygulamaya geçirmek zorundayız.

6.

Eğer yıllardır bizi sıkan, üzen ve hoşumuza gitmeyen şeyleri değiştirmeye, olaylara başka bir gözle bakmaya ve farklı biçimde davranmaya karar vermişsek, hemen bir kaç

günde sonuca ulaşmayı beklememeliyiz. Çünkü beyinlerimize yıllar boyunca kazınmış olan şeylerin yerlerine, yenilerini koymamız ve o kesinleşmiş alışkanlıklarımızı değiştirmemiz epeyce zamanımızı alacaktır. Bunu bilin ki, hemen başarısız olduğunuzu sanıp da, moralinizi bozmayın ve çalışmanızın arkasını bırakmayın.

Bütün bu çalışmalarınızda, size başarılar dileriz.

KIRSCHNER HAYAT OKULU

Josef Kirschner

SEKİZ DERSTE MANİPULASYONDAN KORUNMANIN YOLLARI

Günlük hayatta başarılı olmak için kullanabileceğiniz teknikler ve stratejiler:

- Herkes en iyi olanı ister, ama yalnızca kendisi için.
- Çevrenizdeki, hatta en yakınınızdaki insanlar bile aslında sizin rakiplerinizdir ve sürekli olarak sizi manipule etmeye, yani kendi istek ve arzuları doğrultusunda yönlendirmeye çalışmaktadırlar.

Manipulasyon olgusunun farkına ancak, çevresine alışılmışın dışında bir gözle bakanlar varabilir. Yani, manipulasyondan korunabilmek için, hayata bakış açınızı değiştirmeniz gerekir. Bunu başarmak istiyorsanız, önce kendinize şu soruları sorun:

- Karşımdaki insan benden ne istiyor ?
- Bu işten onun çıkarı ne olacak ?
- Amacına ulaşmak için hangi yöntemi uyguluyor ?

Sonra da hangi yönteme, hangi savunma taktiği ile karşı koyabileceğinizi planlayın.

Çeviren: Aydın Arıtan



ARITAN YAYINEVİ